ANTHONY ROBBINS

DESCOPERĂ FORȚA DIN TINE

VOL. I

colecția cărți-cheie 47

Curtea Veche

ANTHONY ROBBINS este o autoritate mondială în psihologia succesului și a schimbării. În 1997, Camera de Comerț a Statelor Unite l-a inclus pe lista primilor zece „Outstanding People of the World" (Mari oameni ai lumii), ca unul dintre cei care au influențat în cea mai mare măsură generația sa.

Anthony Robbins a colaborat în calitate de consilier pe probleme de dezvoltare personală atât cu instituții ale statului cum ar fi președinția SUA sau Armata Statelor Unite, cât și cu personalități din mari companii americane sau internaționale. Printre aceștia se numără președinți și directori executivi de la IBM, AT&T, American Express, McDonnell-Douglas, membri a două familii regale, oficiali și jucători ai unor echipe din NHL și MBA (Los Angeles Dodgers sau Seattle Mariners), sportivi de performanță de la Andre Agassi la Greg Norman, atleți medaliați cu aur la concursurile olimpice.

Autor al unor best-seller-uri mondiale, printre care *Pași uriași* (apărută la Editura Curtea Veche, 1999) și *Puterea nemărginită* (tradusă în 13 limbi), Anthony Robbins a pus bazele sistemului educațional audio Personal Power, considerat numărul unu în rândul sistemelor de dezvoltare personală și profesională, cu peste 35 de milioane de casete vândute. Emisiunea de radio Power Talk, precum și show-urile de televiziune din America și Canada atrag milioane de ascultători și telespectatori. A ținut conferințe în fața unor audiențe de elită, de la Parlamentul Britanic la Harvard Business School.

Ajuns milionar înainte de a împlini 24 de ani, Anthony Robbins este fondatorul a nouă companii, printre care Robbins Research International Inc., care se ocupă cu studii privitoare la comportamentul uman și la îmbunătățirea tehnicilor pentru seminariile semnate Anthony Robbins din lumea întreagă. Anthony Robbins este proprietarul stațiunii Namale Plantation din Insulele Fiji. Numai în ultimii doi ani Fundația Anthony Robbins a oferit asistență la peste 250 000 de persoane din mai bine de 200 orașe din lumea întreagă. Anthony Robbins are 43 de ani, locuiește în Del Mar, California, împreună cu soția și copiii.

ANTHONY ROBBINS

descoperă FORȚA din tine

volumul 1

Traducere de
IRINA-MARGARETA NISTOR

Curtea Veche

BUCUREȘTI, 2002

Cuprins

Mulţumiri 7
Cuvînt înainte 11

Partea întâi. DESCĂTUŞEAZĂ FORŢA

1. Visuri despre destin 17
2. Deciziile: drumul spre putere 32
3. Forţa care ne modelează viaţa 59
4. Sistemul de convingeri: puterea de a crea şi puterea de a distruge 87
5. Schimbarea se poate petrece într-o clipă? 129
6. Cum îţi poţi schimba viaţa: Ştiinţa Condiţionării Neuro-Asociative™ 149
7. Cum poţi obţine ceea ce doreşti cu adevărat 182
8. Întrebările sunt răspunsuri 217
9. Vocabularul succesului absolut 247
10. Scapă de blocaje, dărâmă zidurile, dă drumul funiei şi dansează în drum spre succes: limbajul metaforelor vieţii 279
11. Cele zece emoţii ale puterii 303
12. Obsesia magnifică — crearea unui viitor irezistibil .. 334
13. Provocarea în zece paşi 376

Dedic această carte puterii nemărginite
ce se ascunde în stare latentă în noi toți.
Să n-o mai lăsăm să dormiteze.

Și celei mai importante persoane pentru mine,
soției mele Becky, care este un exemplu viu
de dragoste și sprijin necondiționat.
Te iubesc, draga mea.

Mulțumiri

Când am început să reflectez la amploarea acestui proiect, mi-am amintit de un celebru mijlocaș care aleargă pe teren în ultima repriză a partidei, formează o grămadă, apoi iese cu încredere din aglomerare, reușește o pasă perfectă la 50 de metri distanță și marchează punctul decisiv al întâlnirii! Suporterii îl aclamă, antrenorii sunt încântați, iar mijlocașul iese bucuros și glorios de pe teren, pentru că a câștigat partida. Dar de fapt fusese vorba de un efort al întregii echipe. Mijlocașul este eroul pentru spectatori: totuși în orice partidă din viață există o mulțime de jucători care sunt un fel de eroi necunoscuți; și pentru această reușită s-au străduit foarte mulți asemenea eroi. Dintotdeauna am fost un magician al cuvintelor, dar atunci când încerc să aștern pe hârtie sentimentele pe care le am față de membrii familiei mele, care s-au dovedit atât de loiali și fenomenal de altruiști, dar și față de prieteni și colegi, mă simt brusc copleșit. Este extrem de dificil să stabilești o ierarhie, pentru că a fost vorba de un efort de echipă încă de la bun început.

Mai întâi aș vrea să mă adresez soției mele Becky, mamei mele și celor patru copii ai mei — Jairek, Josh, Jolie și Tyler — iubirea voastră îmi dă putere. Este cel mai important lucru din lume pentru mine.

Asistentelor mele, Deena Tuttle și Karen Risch, două persoane de un dinamism uluitor, care au crezut cu tărie că ceea ce facem contează cu adevărat, chiar când asta a însemnat nopți nedormite departe de soți și copii sau când au fost nevoite să mă însoțească prin întreaga țară, păstrându-și per-

manent o atitudine veselă și încurajatoare. Această carte nu ar fi putut fi terminată fără fidelitatea lor neabătută.

Reprezentanților mei de vânzări în teritoriu, precum și managerilor a căror muncă de zi cu zi în diverse orașe m-a ajutat să țin conferințe în săli întotdeauna arhipline; de asemenea deținătorilor de francize, Consultanții pe probleme de dezvoltare personală, care m-au ajutat să demonstrez că seminariile pe bază de videocasete sunt extrem de eficiente. Vă mulțumesc pentru curajul și implicarea voastră totală. De asemenea doresc să mulțumesc reprezentanților Serviciului pentru clienți de la firma Cercetări Internaționale Robbins care i-au inspirat pe clienți să treacă la fapte, să atingă noi niveluri de dezvoltare, lucru pentru care le sunt atât de recunoscător.

Întregii mele echipe de la Birourile de Cercetări Internaționale Robbins din San Diego care au muncit enorm, ore în șir pentru a da curs inițiativelor mele și a păstra vie viziunea mea asupra lumii. Vă salut cu respect.

Partenerilor și asociaților tuturor Companiilor Anthony Robbins, în special dragilor mei prieteni de la Fortune Management. Înțelegerea voastră față de programul meu infernal m-a impresionat întotdeauna.

Participanților care au urmat seminariile mele, pentru că am avut multe de învățat de la dvs. și vreau să vă mulțumesc pentru faptul că ați contribuit la această carte. Aș dori să mulțumesc în special promoției 1991 care m-a susținut atunci când am muncit noapte de noapte vreme de peste două săptămâni pentru a putea preda această carte la timp.

Lui Earl Strumpell, a cărui afecțiune, prietenie și implicare 24 de ore din 24, pentru a obține și a-mi pune la dispoziție toate resursele necesare, m-a ajutat să-mi păstrez liniștea sufletească pentru a putea crea.

Doctorului Robert Bays, dragul meu prieten, a cărui înțelepciune și iubire necondiționată m-au ajutat să depășesc multe obstacole și a cărui contribuție a fost întotdeauna de mare preț, drept care îi voi rămâne pe veci recunoscător. Lui Vicky St. George, o nestemată de prietenă, îți mulțumesc.

Lui Michael Hutchison, care în mod constant a știut să se mențină la cele mai înalte standarde. Mă simt binecuvântat

de existenţa acestei relaţii dintre noi. Celui mai bun prieten al meu, Michael Keyes, mulţumiri amice, pentru umorul şi înţelepciunea ta, pentru compasiunea şi sprijinul tău. Lui Alan, Lindei şi lui Josh Hahn, pentru faptul că mi-au dat noi idei şi mi-au fost alături ca prieteni; sper să trăim împreună un viitor cât mai lung şi mai plin de evenimente.

„Echipei de la castel", în special Theresei Lannon şi Elizabethei Calfee, care au inventat cel mai extraordinar sistem de întreţinere de pe pământ, vă mulţumesc că ştiţi să-mi ţineţi casa de parcă ar fi un castel!

Bunilor mei prieteni de la Guthy-Renker Corporation, Greg Renker, Bill Guthy, Lenny Lieberman, Jon Schulberg şi John Zahody, care împreună cu personalul de la Casa de producţie de casete m-au ajutat să distribui peste 7 milioane de casete audio care cuprind filozofia mea despre Puterea Personală, ele putând ajunge la oamenii din întreaga lume în numai doi ani. Prietenia voastră e nepreţuită.

Lui Peter Guber pentru telefoanele ce s-au transformat în surse de inspiraţie, dar şi pentru sprijin, preţuiesc nespus prietenia noastră.

Lui Ken şi Marge Blanchard, întâlnirile în patru cu Becky şi cu mine sunt întotdeauna o sursă de respect reciproc mereu crescând şi plin de magie.

Lui Martin şi Janet Sheen, pentru că au fost exemple grăitoare de pasiune, integritate şi implicare, vă mulţumesc că mi-aţi fost un adevărat far.

Tuturor voluntarilor de la Fundaţia Anthony Robbins, oamenii străzii, puşcăriaşii, copiii şi bătrânii nu vor mai fi niciodată ca până acum datorită implicării voastre constante şi contribuţiei voastre altruiste. Prezenţa voastră a contat cu adevărat!

Lui Robert Cialdini, Stu Mittleman, Phil Maffetone, Paul Pilzer şi John Robbins, contribuţia voastră la această carte va avea un impact clar asupra calităţii vieţii celorlalţi. Marelui maestru de *tae kwon do*, Jhoon Rhee, a cărui afecţiune constantă, loialitate şi înţelepciune m-au călăuzit spre o mai profundă şi măreaţă realizare de sine. Mă înclin cu respect în faţa dumneavoastră, domnule.

Incredibilului personal din Fiji, din stațiunea Namale Plantation, precum și locuitorilor satelor învecinate, Viville și Nadi, care m-au învățat prin puterea exemplului că viața este un dar și o bucurie, iar fericirea este singura cale de a o trăi cu adevărat.

Lui Jan Miller, precum și competentei ei echipe, căci a știut să rămână un om de legătură loial între mine și această lume idiosincratică a editurilor. Jos pălăria! Lui Dick Snyder, Bob Asahina și Sarah Bayliss, vă mulțumesc încă o dată că ați avut încredere în mine.

Uriașilor pe ai căror umeri m-am înălțat, profesorilor care au format o bună parte din filozofia, strategia și capacitatea mea, v-am mulțumit în *Puterea nemărginită* și vă salut din nou acum.

Și în final aș vrea să mulțumesc întregii echipe „din culise" care au știut să mă sprijine, printre care lui Kathy Moeller, Suzy Gonzales, Joan Meng, Nancy Minkus, Shari Wilson, Mary Kent, Valerie Felts, Leigh Lendzian, Dave Polcino, Cherrell Tarantino, Mark Lamm, Robert Mott pentru arta de a munci, precum și băieților de la Franklin Type din New York.

Toți acești oameni n-au acceptat niciodată ideea că ceva ar putea fi imposibil. Cu toții așteptăm și suntem martorii miracolelor acestei Odisee, cu toții ne-am maturizat și am devenit mai pricepuți de-a lungul acestui proces. Voi sunteți uriașii vieții mele.

Cuvânt înainte

Ca psiholog şef la Spitalul Bellevue din New York City văd atât de multă suferinţă umană, nu numai la pacienţii cu boli mintale pe care îi tratăm, ci şi la membrii „normali", „sănătoşi" ai personalului care îi îngrijeşte. Aceeaşi nefericire o constat şi la cei cu poziţii înalte, persoane care au reuşit relativ în viaţă şi pe care îi tratez la cabinetul meu particular. Adesea durerea şi suferinţa sunt inutile şi în final ele încetează atunci când oamenii reuşesc să preia controlul asupra convingerilor, sentimentelor şi faptelor lor, pentru a-şi modifica procesul existenţei. Din păcate în cele mai multe cazuri însă nu o fac. Ei aşteaptă şi încearcă să modifice rezultatele proaste sau şi mai frecvent, merg la câte un „doctor de cap" dorindu-şi doar să se plângă de viaţa lor cumplită sau să găsească pe altcineva care să le „dreagă" existenţa.

Nu întotdeauna este uşor să daţi oamenilor acea forţă prin care să înţeleagă că de fapt ei hotărăsc ce se întâmplă cu viaţa lor. De obicei este chiar o misiune copleşitoare. Prin urmare, întotdeauna am încercat să găsesc noi metode şi tehnici pe care să le aplic atât la spital, cât şi pacienţilor mei particulari. Acum cinci ani am auzit pentru prima dată despre ceea ce face Tony Robbins şi am participat la unul dintre seminariile sale de la New York. Mă aşteptam la o seară total neobişnuită şi într-adevăr asta a şi fost. Neaşteptat era geniul lui Tony în a reuşi să comunice la nivelul acestui regat al comportamentului uman. Atunci am aflat că Tony îmi împărtăşeşte acea convingere că orice persoană normală poate prelua comanda şi-şi poate trăi viaţa din plin. Curând după aceea am urmat şi cursul de două săptămâni ţinut de Tony în urma

căruia am primit un Certificat care mi-a dat posibilitatea să transmit multe din cele învățate colegilor și pacienților mei. Eu i-am spus acestui curs „Elementele de bază ale pregătirii pentru viață". De atunci am început să recomand casetele lui și prima sa carte, *Puterea nemărginită.*

Deși o parte dintre colegii mei sunt ofensați sau surprinși când le recomand lucrările unui om atât de tânăr, fără o pregătire specială universitară, cei care îl citesc sau îl ascultă pe Tony încep să fie de acord cu el. Pe lângă informații de calitate și pe înțelesul tuturor, Tony are talent și un stil cuceritor, ceea ce face ca lucrările sale să fie ușor de asimilat.

În cele din urmă am urmat împreună cu soția mea și cursul Întâlnirea cu destinul™ care conține multe dintre conceptele ce apar în cea mai recentă lucrare a lui Tony, *Descoperă forța din tine.* Acest week-end ne-a oferit mijloacele necesare pentru a putea să ne modificăm propriile valori, reguli și sisteme de control; în ultimii doi ani acestea au făcut ca existența noastră să devină mai productivă și mai împlinită.

Eu îl consider pe Tony un extraordinar antrenor în partida vieții. Perspectiva sa plină de acuratețe, inteligența, pasiunea și implicarea totală sunt mereu prezente și reprezintă un exemplu de urmat. Citirea acestei cărți e ca și cum ați sta față în față cu Tony și v-ați angaja într-o conversație care este tot mai amplă și mai antrenantă. Ea este ceva la care trebuie să revenim mereu ca la un manual de utilizare, mai cu seamă ori de câte ori viața vine cu o nouă provocare sau impune o schimbare de direcție. Ea oferă un întreg arsenal de mijloace prin care schimbările să dureze, precum și adevărate lecții de îmbogățire a calității vieții. De fapt dacă ar citi destulă lume această carte și ar aplica învățămintele ei, atât eu, cât și mulți dintre colegii mei am rămâne fără „obiectul muncii".

DR FREDERICK L. COVAN

PARTEA ÎNTÂI

Descătușează forța

„În fiecare om se ascund puteri latente;
puteri de care ar fi uimit
și pe care nici nu bănuiește că le are;
forțe ce i-ar putea revoluționa existența
dacă ar fi descoperite și folosite."

ORISON SWET MARDEN

1

Visuri despre destin

„Omul consecvent crede în destin, cel capricios în șansă."

BENJAMIN DISRAELI

Fiecare avem visurile noastre... Tuturor ne place să credem în adâncul sufletului că suntem dăruiți cu un har special, că prezența noastră contează, că putem avea o influență benefică într-un fel asupra celorlalți și că suntem în stare să clădim o lume mai bună. La un moment dat în viață cu toții am avut o viziune asupra calității existenței noastre, despre cum am dori și am merita să trăim. Și totuși pentru mulți dintre noi aceste visuri s-au pierdut, înecțoșate în frustrările și rutina vieții de zi cu zi, astfel încât nici măcar nu mai facem efortul să le realizăm. Pentru mult prea mulți acest vis s-a destrămat — și odată cu el și dorința de a ne modela destinul. Mulți au pierdut acel sentiment al siguranței de sine din care se plămădește „aluatul" de învingător. Căutarea mea de o viață a fost tocmai să readuc în prim-plan acest vis și să-l transform în realitate determinând pe fiecare în parte să-și regăsească și să-și folosească puterea nelimitată ce se ascunde în stare latentă în fiecare dintre noi.

N-am să uit niciodată ziua în care, într-o clipă de revelație, mi-am dat seama că realmente îmi trăiesc visul. Tocmai zburam cu elicopterul personal de la o întâlnire de afaceri la Los Angeles spre Orange Country, unde urma să țin un seminar. Pe când zburam deasupra orașului Glendale, dintr-o dată am recunoscut o enormă clădire, am încetinit și am menținut puțin elicopterul deasupra ei. Privind în jos mi-am dat seama că era chiar clădirea în care lucrasem ca simplu îngrijitor cu numai 12 ani în urmă!

Pe vremea aceea singura mea grijă era dacă Volkswagen-ul meu din 1960 va rezista la drumul de nici 30 de minu-

te pe care trebuia să-l străbată. Întreaga mea existență era concentrată exclusiv pe supraviețuire; mă simțeam foarte speriat și singur. Dar în această zi, planând deasupra clădirii, m-am gândit: „Ce schimbare se poate produce în numai un deceniu!" Aveam visuri și pe atunci, dar păreau a nu se putea realiza vreodată. Acum însă încep să-mi dau seama că toate eșecurile și frustrările mele din trecut au pus de fapt bazele înțelegerii care m-a condus ulterior către noul nivel de viață de care mă bucur actualmente. Cum continuam eu zborul spre sud, de-a lungul drumului de coastă, am observat câțiva delfini care se jucau cu surferii în valurile oceanului. Aceasta este o imagine la care soția mea, Becky, și cu mine ținem nespus de mult, considerând-o unul dintre darurile deosebite pe care ni le-a făcut viața. În sfârșit, am ajuns la Irvine. Privind în jos, m-a deranjat puțin faptul că șoseaua era foarte aglomerată în drumul spre locul în care urma să țin seminarul. Și mi-am zis: „Doamne! Orice ar fi, sper să se mai rărească traficul în curând, ca să poată ajunge la timp cei ce doresc să vină la seminarul meu."

Dar când am coborât din elicopter am văzut altceva: mii de persoane oprite de forțele de securitate chiar în zona de aterizare. Atunci am început să-mi dau seama ce se întâmplă de fapt. Circulația foarte aglomerată era provocată chiar de cei care veneau la *evenimentul meu*! Deși mă așteptam la vreo 2 000 de participanți, m-am trezit cu 7 000 — într-un spațiu în care nu încăpeau mai mult de 5 000! Când am intrat în arenă, venind dinspre locul unde aterizasem cu elicopterul, am fost înconjurat de sute de persoane care doreau să mă îmbrățișeze sau să-mi spună ce impact pozitiv au avut lucrările mele asupra vieților lor.

Lucrurile pe care mi le-au povestit păreau de necrezut. Una dintre mame m-a prezentat fiului ei care fusese etichetat drept „hiperactiv" și „cu probleme la învățătură". Utilizând principiile de administrare a stării de moment, care apar și în această carte, nu numai că n-a mai fost nevoie să-i dea medicamentul Ritalin, dar au fost transferați în California unde fiul ei a fost retestat și evaluat ca având nivelul unui geniu! Trebuia să-o fi văzut cum arată atunci când mi-a povestit despre *noua* etichetare. Un domn mi-a vorbit despre

felul în care a scăpat de dependența de cocaină folosind **condiționarea pentru reușită** despre care veți afla în această carte. Un cuplu cam la cincizeci și ceva de ani mi-a mărturisit că după 15 ani de căsătorie s-au aflat în pragul divorțului până să afle ce înseamnă **regulile personale**. Un agent de vânzări mi-a povestit cum venitul lui a sărit de la 2 000 de dolari la peste 12 000 de dolari în mai puțin de șase luni, iar un întreprinzător mi-a relatat că veniturile firmei sale au crescut cu peste trei milioane de dolari într-un an și jumătate aplicând principiile **întrebărilor calitative** și **controlului emoțiilor**. O tânără adorabilă mi-a arătat o poză cu ea, cum arăta înainte, după care a slăbit 30 de kilograme aplicând principiile **pârghiilor**, detaliate în această carte.

Am fost atât de impresionat de sentimentele care se exprimau în jurul meu încât am rămas mut de emoție și la început n-am mai putut vorbi. Când mi-am ridicat privirea spre public, am văzut 5 000 de chipuri zâmbitoare, vesele și pline de afecțiune și în acea clipă mi-am dat seama că *îmi trăiesc visul chiar în acel moment!* Ce sentiment extraordinar am avut știind că mai presus de orice îndoială, eram în posesia informațiilor, strategiilor, filozofiilor de viață și abilităților necesare pentru a ajuta pe oricare dintre aceste persoane, reușind să le dau puterea să facă acele schimbări pe care și le doresc cu ardoare! M-a cuprins un val de imagini și emoții. Mi-am amintit de ceva ce se întâmplase cu câțiva ani în urmă, pe vremea când stăteam în apartamentul meu de burlac de numai 150 m^2 din Venice, California. Eram singur și plângeam ascultând versurile lui Neil Diamond care cânta „Exist, am spus, dar nu era nimeni să mă audă. Și nimeni nu m-a auzit, nici un scaun măcar. Exist, am strigat. Exist, am spus, dar nu era nimeni să mă audă. Și sunt pierdut și nici măcar nu îmi dau seama de ce am rămas atât de singur." M-am simțit ca și cum viața mea n-ar fi contat, iar lumea din jur deținea controlul absolut asupra mea. Îmi amintesc și momentul în care viața mea s-a schimbat, când în sfârșit am spus: „M-am săturat. Știu că însemn mult mai mult decât am reușit să arăt până acum din punct de vedere intelectual, fizic și emoțional." În acea clipă *am luat o hotărâre* care avea să-mi modifice viața pentru totdeauna. Am decis să-mi schimb practic existența din absolut

toate punctele de vedere. *Am hotărât ca niciodată să nu mă mai mulțumesc cu mai puțin decât sunt în stare.* Cine ar fi crezut că acea hotărâre mă va conduce la acest moment incredibil?

În acea seară m-am dăruit întru totul la seminar și când am plecat, mulțimea m-a urmat la elicopter să își ia la revedere. Nu pot exprima în cuvinte ceea ce am simțit. A spune că eram profund mișcat ar fi insuficient față de ceea ce trăiam atunci. O lacrimă mi s-a prelins pe obraz și i-am mulțumit Creatorului pentru aceste daruri minunate. Și în timp ce ne ridicam de pe peluză și zburam în lumina lunii, a trebuit să mă ciupesc. *Oare să fie adevărat ce mi se întâmplă?* Sunt oare același care cu opt ani în urmă mă zbăteam plin de frustrări, simțindu-mă singur și incapabil să-mi conduc viața? Gras, falit și întrebându-mă dacă voi putea măcar să supraviețuiesc. Cum a reușit oare un puști ca mine, care a absolvit doar liceul, să creeze schimbări atât de importante?

Răspunsul este simplu: am învățat să stăpânesc principiul pe care acum îl numesc **concentrarea forțelor**. Majoritatea oamenilor nici nu bănuiesc de ce capacitate uriașă putem dispune, cu condiția să ne concentrăm toate resursele noastre pentru a stăpâni măcar o zonă a existenței. Această concentrare bine controlată este ca o rază laser ce poate străpunge orice i-ar putea sta în cale. Atunci când ne concentrăm cu adevărat asupra ameliorării unei părți a vieții, ne dezvoltăm capacitatea extraordinară de a discerne cum putem îmbunătăți situația respectivă. Unul dintre motivele pentru care suntem foarte puțini cei care reușim ceea ce ne dorim cu adevărat este că nu știm să ne focalizăm atenția într-o anumită direcție; niciodată nu reușim să ne concentrăm forța de care dispunem. Majoritatea oamenilor bâjbâie prin viață nehotărându-se vreodată să se concentreze asupra unui anumit lucru pe care să-l controleze bine. De fapt cred că majoritatea oamenilor dau greș în viață pur și simplu pentru că *li se par majore lucrurile minore*. Consider că una dintre lecțiile majore ale vieții este să învățăm să înțelegem ce ne determină să facem ceea ce facem. Ce anume formează comportamentul uman? Răspunsurile la această întrebare furnizează adevărate soluții de importanță capitală în privința modelării propriului destin.

Întreaga mea existență a fost permanent condusă de o singură întrebare asupra căreia m-am concentrat: *în ce constă diferența de calitate a vieții oamenilor?* De ce atât de des oamenii care încep umil, din medii foarte modeste, reușesc în ciuda tuturor vicisitudinilor să-și creeze o viață care să devină un exemplu pentru noi. Și invers, de ce atât de mulți dintre cei născuți într-un mediu privilegiat, cu toate resursele reușitei la îndemână, sfârșesc prin a fi grași, frustrați și adesea dependenți de diverse droguri? De ce viața unora este un exemplu și a altora un avertisment? Care este secretul ce stă la baza unei vieți pasionante, fericite și pline de satisfacții pentru unii, în vreme ce pentru alții refrenul rămâne mereu: „Asta e tot?" Propria mea obsesie de măreție a început cu câteva întrebări simple: „Cum aș putea să preiau controlul imediat asupra existenței mele? Ce aș putea face azi și să conteze cu adevărat — astfel încât să-mi fie de ajutor mie și altora pentru a ne modela destinele? Cum aș putea să mă dezvolt, să învăț, să progresez și să îmi împărtășesc cunoștințele în mod eficient și plăcut?"

La o vârstă foarte fragedă mi-am creat convingerea că ne aflăm aici cu toții pentru a ne aduce contribuția la ceva unic, că în fiecare dintre noi există undeva ascuns, un har special. Vedeți, eu cred sincer că în fiecare dintre noi există un uriaș în stare latentă. Fiecare are câte un talent, câte un har, câte un strop de geniu care așteaptă să fie canalizat. Poate fi un talent artistic sau muzical. Poate fi o modalitate mai specială de a stabili o relație cu cel pe care îl iubești. Poate fi un adevărat geniu în domeniul vânzărilor, al inovațiilor, în afaceri ori în profesie. Mie îmi place să cred că Dumnezeu care ne-a creat nu face favoritisme, că suntem unici, dar cu ocazii egale de a trăi viața la maximum. Am hotărât cu mulți ani în urmă că cel mai important mod în care mi-aș putea trăi viața ar fi să investesc în ceva de durată.

Am hotărât că trebuie să contribui într-un fel cu ceva, astfel încât acel ceva să supraviețuiască multă vreme după ce eu nu voi mai fi.

În prezent am extraordinarul privilegiu de a-mi împărtăși ideile și sentimentele la milioane de oameni prin intermediul cărților, casetelor și emisiunilor TV. Personal am lucrat cu

peste un sfert de milion de persoane doar în ultimii ani. I-am ajutat cu sfaturi pe reprezentanți ai Congresului american, directori generali, președinți de companii și de țări, manageri și mame, agenți de vânzări, contabili, avocați, doctori, psihiatri, consilieri și sportivi profesioniști. Am lucrat cu persoane care sufereau de fobii, de depresii, de sindromul personalității multiple sau cu cei care erau convinși că *nu* au personalitate. În prezent am extraordinarul noroc să vă împărtășesc și dvs. ce e mai bun din ceea ce am învățat și sunt sincer recunoscător și foarte încântat de această șansă.

Astfel am continuat să discern puterea pe care o are fiecare în parte de a schimba practic orice, chiar totul în viață *într-o clipă*. Am aflat că resursele de care avem nevoie pentru a ne transforma visurile în realitate sunt chiar în noi, așteptând ziua în care ne hotărâm să ne trezim cu adevărat și să ne cerem dreptul la strălucire. Când am scris această carte am avut un motiv precis: să sun deșteptarea, să-i stimulez pe cei care se dedică vieții și să-i ajut să-și canalizeze harul dat de Dumnezeu. Această carte conține idei și strategii care vă pot ajuta să obțineți schimbări sigure, măsurabile și de durată în dvs. și în ceilalți.

Vedeți dvs., eu cred că știu cine sunteți de fapt. Cred că suntem suflete surori. Dorința dvs. de a vă fi mai bine din toate punctele de vedere v-a făcut să cumpărați această carte. O mână invizibilă v-a călăuzit pașii. Eu știu prea bine că indiferent în ce moment al vieții v-ați afla, vă doriți mai mult! Indiferent cât de bine ați duce-o sau cât de provocatoare ar fi soarta acum, în adâncul sufletului dvs. există convingerea că experiența dvs. de viață poate și va fi mult mai spectaculoasă decât a fost până acum. Sunteți sortit propriei dvs. măreții unice, indiferent că este vorba de o afirmare pe plan profesional, ca profesor, ca om de afaceri, ca mamă sau ca tată. Cel mai important este nu numai că dvs. credeți în asta, dar ați și început să treceți la fapte. Nu numai că ați cumpărat cartea, dar deja faceți ceva care, din păcate, este unic — o citiți! Statisticile arată că sub 10% dintre cei care cumpără o carte reușesc să depășească primul capitol. Ce risipă de neconceput! Aceasta este o carte uriașă pe care o puteți folosi pentru a obține rezultate uriașe în viață. Sigur că sunteți genul de om

care nu-şi fură singur căciula tratând totul cu superficialitate. Profitând serios de fiecare dintre capitolele din această carte, vă veţi asigura o funcţionare la potenţial maxim a întregii dvs. capacităţi.

Vă provoc deci nu numai să faceţi orice pentru a citi în întregime această carte (spre deosebire de marea masă care abandonează pe parcurs), dar şi să folosiţi zilnic, pe căi simple, ceea ce învăţaţi. Acesta este un pas extrem de important, indispensabil pentru a obţine rezultatele pentru care vă apucaţi de treabă.

CUM PUTEM CREA O SCHIMBARE DE DURATĂ

Pentru ca schimbările să aibă o valoare reală, ele trebuie să fie de durată şi consecvente. Cu toţii am trecut prin schimbări de moment, pentru a ne simţi apoi şi mai deprimaţi, şi mai dezamăgiţi. De fapt mulţi oameni care încearcă să se schimbe trăiesc cu un sentiment de teamă şi în subconştient sunt înspăimântaţi de ideea că schimbările pot fi doar temporare. Un prim exemplu în acest sens este cineva care trebuie să înceapă un regim, dar îl amână mereu tocmai pentru că subconştientul său ştie că indiferent cât ar avea de suferit pentru a obţine această schimbare, ea va fi doar o răsplată pe termen scurt. Mai toată viaţa am urmat ceea ce consider a fi principiile schimbărilor de durată. Veţi afla şi dvs. care sunt acestea şi cum trebuie utilizate, chiar în paginile care urmează. Deocamdată însă aş vrea să vă împărtăşesc trei principii elementare ale schimbării pe care le putem folosi imediat pentru a ne modela viaţa. Sunt principii pe cât de simple, pe atât de eficiente atunci când sunt aplicate cu îndemânare. Sunt exact aceleaşi schimbări pe care ar trebui să le facă un individ pentru a ajunge la o schimbare personală, o companie pentru a-şi folosi la maximum potenţialul sau o ţară pentru a reuşi să-şi găsească un loc sub soare. De fapt în comunitatea umană, acestea sunt schimbări pe care trebuie să le facem cu toţii pentru a păstra calitatea vieţii pretutindeni în lume.

PASUL UNU

Ridicați ștacheta

De câte ori doriți sincer să faceți o schimbare, primul lucru este să ridicați ștacheta. Atunci când sunt întrebat ce anume mi-a schimbat viața cu opt ani în urmă, le spun că în mod categoric lucrul cel mai important a fost faptul că am schimbat ceea ce doream de la mine. Mi-am notat toate lucrurile pe care nu aveam de gând să le mai accept de la viață, pe care nu mai voiam să le tolerez și tot ceea ce aspiram să devin.

Gândiți-vă la toate consecințele pe termen lung pe care le-au declanșat bărbații și femeile care au știut să ridice ștacheta și să acționeze în conformitate cu aceste noi standarde autoimpuse, hotărându-se să nu mai accepte nimic sub această limită. Cronicile istorice conțin exemple ce au fost dintotdeauna o sursă de inspirație: Leonardo da Vinci, Abraham Lincoln, Helen Keller, Mahatma Gandhi, Martin Luther King, Jr., Rosa Parks, Albert Einstein, César Chávez, Soichiro Honda și mulți alții care au făcut acest pas de o forță magnifică, au ridicat ștacheta. Aceeași forță o aveți și dvs. la dispoziție, cu condiția să aveți curajul să o revendicați. Schimbarea unei instituții, a unei companii, a unei țări — a lumii — începe cu un prim pas simplu al schimbării de sine.

PASUL DOI

Schimbați-vă convingerile limitative

Dacă ridicați ștacheta, dar nu sunteți sigur că veți fi în stare să fiți la înălțimea ei, înseamnă că deja ați început să vă sabotați. Nici n-o să mai încercați; vă va lipsi acea siguranță de sine care vă permite să vă canalizați cea mai profundă energie ce se ascunde în dvs. chiar acum, când citiți aceste rânduri. Convingerile noastre sunt asemenea ordinelor care nu se discută, care ne spun cum stau lucrurile, ce e posibil și ce este imposibil, ce putem și ce nu putem face. Ele modelează fiecare faptă în parte, fiecare gând și fiecare sentiment pe care îl trăim. Ca urmare, schimbarea sistemului de convingeri stă la baza oricărei schimbări reale și de durată din cadrul existenței noastre. Trebuie să ne dezvoltăm această siguranță

de sine că *putem* şi *vom* satisface noile standarde, chiar înainte de a *o face* propriu-zis.

Fără a prelua controlul asupra sistemului de convingeri, puteţi să ridicaţi oricât ştacheta, nu veţi fi niciodată în stare să îi faceţi faţă. Cât de mult credeţi că ar fi reuşit Gandhi dacă nu ar fi *crezut* cu fiecare fibră a fiinţei sale în puterea principiului nonviolenţei în mişcarea de opoziţie? Încrederea în convingerile sale i-a dat posibilitatea să acceadă la resursele sale interioare şi să fie în stare să depăşească provocările care l-ar fi făcut să şovăie pe oricare altul. Convingerile care dau forţă — şi acest sentiment de siguranţă de sine — reprezintă puterea ce se ascunde în spatele oricărei mari reuşite de-a lungul istoriei.

PASUL TREI

Schimbaţi-vă strategia

Pentru a nu vă răzgândi, vă trebuie o excelentă strategie de împlinire a scopurilor propuse. Una dintre convingerile mele de bază este că dacă vă stabiliţi un standard mai înalt şi credeţi cu adevărat, atunci cu siguranţă găsiţi şi strategiile necesare. Pur şi simplu *veţi* găsi o cale. De fapt despre asta este vorba în această carte. Vă sunt prezentate strategiile prin care să vă atingeţi scopurile şi trebuie să vă spun de pe acum că cea mai eficientă strategie în aproape toate situaţiile este să vă găsiţi un model de urmat — cineva care deja a obţinut rezultatele pe care le doriţi — şi apoi să profitaţi de învăţăturile sale. Să învăţaţi ce fac alţii, care a fost convingerea lor şi cum gândesc. Nu numai că veţi fi mult mai eficient, dar veţi economisi şi enorm de mult timp, pentru că nu va fi nevoie să reinventaţi roata. E suficient doar să adaptaţi cu fineţe exemplul, să-l remodelaţi şi eventual să-l îmbunătăţiţi.

Această carte vă va furniza informaţiile şi stimulentul pentru a vă dedica acestor trei principii de bază ale schimbării de calitate: vă va ajuta să ridicaţi ştacheta, descoperind care sunt standardele actuale şi înţelegând cum aţi vrea să trăiţi; vă va ajuta să vă schimbaţi convingerea fundamentală care vă împiedică să ajungeţi unde doriţi şi să vă întăriţi convingerile care vă sunt de folos; şi vă va ajuta să vă dezvoltaţi

o serie de strategii pentru a obține mai elegant, mai rapid și mai eficient rezultatele dorite.

Vedeți dvs., în viață o mulțime de oameni știu ce să facă, dar puțini fac cu adevărat ceea ce știu. Nu e de ajuns să știți! Trebuie să treceți la fapte. Dacă-mi veți acorda această ocazie, prin intermediul acestei cărți, vă voi deveni antrenor personal. Ce fac de fapt antrenorii? Întâi de toate se ocupă de dvs. Ani de zile s-au concentrat asupra unei anumite direcții în care sunt experți și știu să discearnă cum se pot obține rezultatele bune mai rapid. Utilizând strategiile pe care vi le împărtășește antrenorul, puteți să vă schimbați imediat și radical nivelul de performanță. Uneori antrenorul nici măcar nu vă spune ceva nou, ci doar vă amintește ceea ce știți de fapt și vă determină s-o faceți. Acesta este rolul său și cu îngăduința dvs., asta voi face eu pentru dvs.

În ce direcție vă voi antrena în mod special? Vă voi oferi posibilitatea să distingeți acea forță ce vă va fi de folos pentru a crea îmbunătățiri de durată în privința calității vieții dvs. Împreună ne vom concentra pe (și nu vom fi superficiali!) controlarea celor cinci domenii de viață despre care cred că au cea mai mare importanță. Acestea sunt:

1. Controlul emoțiilor

Stăpânirea acestei lecții vă va fi de mare ajutor în stăpânirea celorlalte patru. Nu uitați asta. Concentrați-vă! De ce vreți să slăbiți? Ca organismul dvs. să aibă mai puține grăsimi? Sau pentru felul în care credeți că vă veți *simți* dacă veți scăpa de aceste kilograme nedorite, căpătând totodată mai multă energie și vitalitate? Nu credeți oare că veți arăta mai bine, că ceilalți vă vor plăcea mai mult, că veți deborda de încredere și respect de sine, plutind până în stratosferă. **Practic tot ceea ce facem este să schimbăm felul în care simțim — și totuși majoritatea nu avem pregătirea necesară pentru a o face rapid și eficient.** Este uluitor cum cel mai adesea ne folosim inteligența pentru a cădea în stări emoționale aride, uitând de multitudinea de talente înnăscute pe care le avem deja cu toții. Mult prea mulți dintre noi ne lăsăm pradă evenimentelor exterioare, asupra cărora nu avem nici un fel de control, devenind incapabili să ne modificăm emoțiile — asu-

pra cărora avem *tot* controlul din lume — bazându-ne în schimb pe remedii rapide şi pe termen scurt. Altfel cum s-ar putea explica faptul că, deşi sub 5% din populaţia lumii trăieşte în Statele Unite, consumăm peste 50% din cocaina din lume. Sau faptul că bugetul nostru naţional de apărare, care este actualmente de ordinul miliardelor, este egal cu ceea ce cheltuim pe consumul de alcool? Sau că 15 milioane de americani sunt diagnosticaţi anual cu depresii grave şi se prescriu reţete în valoare de 500 de milioane de dolari doar pentru un antidepresiv cum ar fi Prozacul?

În această carte veţi descoperi ce anume vă determină să faceţi ceea ce faceţi şi ce anume declanşează emoţiile pe care le trăiţi cel mai des. Apoi vi se va da un plan pas cu pas care vă va învăţa cum să identificaţi care sunt emoţiile distrugătoare, care sunt cele care dau forţă şi cum le puteţi folosi şi pe unele şi pe altele în avantajul dvs., astfel încât emoţiile să nu mai fie un obstacol, ci o unealtă eficientă în a vă ajuta să vă atingeţi potenţialul maxim.

2. Controlul fizic

Oare ajută la ceva să aveţi tot ce aţi visat vreodată, dar să nu fiţi sănătos ca să vă puteţi bucura de viaţă? Vă treziţi oare în fiecare dimineaţă plin de energie, de forţă şi gata să cuceriţi o nouă zi? Sau vă treziţi la fel de obosit ca atunci când v-aţi culcat, vă doare în dreapta şi în stânga şi vă displace faptul că trebuie s-o luaţi mereu de la capăt? Oare stilul de viaţă actual intră în statistica obişnuită? Unul din doi americani moare de o boală coronariană; unul din trei, moare de cancer. Sau, ca să împrumutăm o expresie a unui doctor din secolul al XVII-lea, Thomas Moffett, „ne săpăm groapa cu dinţii" ori de câte ori corpul nostru are parte doar de alimente cu o cantitate mare de grăsimi sau lipsite de calităţi nutritive, ori ne otrăvim organismul cu ţigări, alcool sau droguri şi rămânem pasivi în faţa televizoarelor. Această a doua lecţie extrem de importantă vă va ajuta să preluaţi controlul asupra sănătăţii fizice, nu numai ca să arătaţi bine, dar ca să vă şi *simţiţi* bine şi să ştiţi că deţineţi *controlul* asupra vieţii dvs. într-un corp care radiază de vitalitate şi vă permite să obţineţi rezultatele dorite.

3. Controlul relațiilor

După stăpânirea emoțiilor și a sănătății fizice, nimic nu mi se pare mai important decât dobândirea artei de a stăpâni relațiile de orice fel — sentimentale, de familie, de afaceri și sociale. La urma urmelor, cine își dorește să învețe, să progreseze, să reușească și să fie fericit de unul singur? Cea de-a treia lecție a preluării controlului din această carte vă va dezvălui tainele ce vă vor ajuta să vă creați relații de calitate — mai întâi cu propria persoană și apoi cu ceilalți. Veți începe prin a descoperi pe ce anume puneți mai mare preț, care vă sunt speranțele, care sunt regulile după care jucați partida vieții și care este legătura dintre ele și ceilalți jucători. Apoi, după ce veți fi dobândit acest talent atât de important, veți învăța cum să stabiliți anumite legături cu oamenii, la nivelurile cele mai profunde, și cum să fiți răsplătit cu ceea ce ne dorim cu toții: sentimentul că ne-am adus contribuția, că prezența noastră a contat în viața altora. Am constatat că pentru mine resursa cea mai de preț este o relație, pentru că ea deschide ușă spre toate celelalte resurse de care am nevoie. Învățarea temeinică a acestei lecții vă va oferi resurse nelimitate pentru a progresa și a avea o contribuție reală.

4. Controlul financiar

La 65 de ani majoritatea americanilor sunt săraci lipiți — sau morți! Sigur că este greu de crezut că asta-și doresc oamenii atunci când visează la vârsta de aur a pensiei. Și totuși fără a avea convingerea că meritați o bunăstare financiară, susținută de un plan de acțiune eficient, cum ați putea să transformați acest scenariu de vis în realitate? Cea de-a patra lecție a controlului din această carte vă va învăța cum să treceți dincolo de obiectivul unei simple supraviețuiri, o dată ajuns în toamna vieții sau chiar de pe acum. Pentru că avem norocul să trăim într-o societate capitalistă, fiecare are capacitatea de a-și pune în practică visurile. Și totuși majoritatea avem probleme financiare permanente și ne imaginăm că dacă am avea mai mulți bani, situația n-ar mai fi atât de tensionată. Aceasta este o mare iluzie care ține de cultura și civilizația noastră — vă asigur că în realitate, cu cât aveți mai mulți bani, cu atât sunteți mai tensionat. Soluția nu este doar să urmăriți să faceți

avere, ci să vă schimbați convingerile și atitudinile în privința banilor, considerând că totul este doar un mijloc ce contribuie la fericire, dar nu este scopul unic și ultim în viață.

Pentru a vă crea un destin care să presupună bunăstare, veți învăța mai întâi cum să schimbați ceea ce duce la lipsurile din viața dvs. și cum să trăiți consecvent pe baza unor valori, convingeri și emoții esențiale pentru a cunoaște și a menține bogăția, poate chiar a o înmulți. Apoi vă veți defini scopurile și vă veți modela visurile cu gândul la atingerea unui nivel de bunăstare cât mai înalt cu putință, astfel încât să vă găsiți liniștea sufletească și să aveți libertatea să vă entuziasmați de toate posibilitățile pe care vi le poate oferi viața.

5. Controlul asupra timpului

Capodoperele au nevoie de timp. Și totuși câți dintre noi știu cu adevărat să-și folosească timpul? Nu mă refer aici doar la o drămuire a timpului; ci la a vă găsi timp, a-l deforma, a-l manevra astfel încât să vă devină aliat, și nu dușman. Cea de-a cincea lecție a controlului din această carte vă va învăța mai întâi că evaluările pe termen scurt pot duce la suferințe pe termen lung. Veți învăța cum să luați hotărâri cu adevărat valabile și cum să vă stăpâniți dorința de a fi răsplătit pe loc, permițându-le ideilor și creațiilor dvs. — chiar propriului potențial — să aibă timpul necesar pentru a „da rod". Apoi veți învăța cum să vă concepeți hărțile necesare și strategiile utile pentru a urma pas cu pas hotărârile luate, transformându-le în realitate, cu dorința profundă de a lua măsuri majore, cu răbdarea de a avea și „timpi morți" și cu maleabilitatea de a schimba abordarea de fiecare dată când este necesar. După ce veți reuși să controlați timpul, veți învăța cât de adevărat este faptul că majoritatea oamenilor supraestimează ce ar putea face într-un an — și subestimează ce ar putea reuși într-un deceniu!

Nu vă voi împărtăși toate aceste lecții pentru a vă spune că știu totul pe lumea asta sau că viața mea a fost perfectă ori fără obstacole. Am avut și eu partea mea de momente grele. Dar datorită lor am reușit să învăț, să perseverez și să reușesc permanent în toți acești ani. De câte ori am întâlnit o provocare, am folosit ceea ce am învățat, pentru ca viața mea să atingă un

nou nivel. Ca și în cazul dvs., gradul de stăpânire a acestor cinci domenii continuă să fie într-o permanentă creștere.

De asemenea s-ar putea ca stilul meu de viață să nu fie o soluție și pentru dvs. E posibil ca visurile și scopurile mele să nu fie aceleași cu ale dvs. Cred însă că lecțiile pe care le-am învățat despre felul în care puteți să vă transpuneți visurile în realitate și cum să transformați intangibilul în real sunt fundamentale în atingerea oricărui nivel de reușită personală sau profesională. **Am scris această carte în ideea de a fi un ghid activ — un manual pentru sporirea calității vieții dvs., precum și a cantității de fericire pe care o puteți obține de la ea.** Sigur că sunt extrem de mândru de prima mea carte, *Puterea nemărginită*, și impactul pe care l-a avut asupra oamenilor din întreaga lume, dar cred că această carte va aduce ceva nou și distinct în privința forței interioare care vă poate ajuta să vă conduceți viața către următorul nivel.

Am reluat o parte din ideile fundamentale, având în vedere că repetiția e mama învățăturii. De aceea sper că aceasta va fi o carte pe care o veți reciti iar și iar, o carte la care veți reveni și pe care o veți utiliza ca pe un adevărat instrument ce poate declanșa descoperirea răspunsurilor care se află deja în dvs. Nu uitați că pe măsură ce veți citi această carte, nu trebuie să credeți sau să folosiți tot ceea ce este în ea. *Luați doar lucrurile pe care le considerați utile: puneți-le în practică imediat.* Nu va trebui să aplicați toate strategiile sau să folosiți toate metodele din această carte pentru a obține schimbări majore. Fiecare dintre ele are un anumit potențial de schimbare a vieții; folosite împreună însă vor produce rezultate explozive.

Această carte este plină de strategii de obținere a reușitei pe care v-o doriți, de principii organizatorice pe care le-am adaptat pornind de la persoanele cele mai eficiente și mai interesante din cultura și civilizația noastră. Am avut șansa unică să cunosc, să iau interviuri și să-mi fac un model dintr-o multitudine de oameni foarte diferiți — oameni cu un impact extraordinar și un caracter unic — de la Norman Cousins la Michael Jackson, de la antrenorul John Wooden la magicianul finanțelor John Templeton, de la liderii industriilor la șoferii de taxi. În paginile care urmează veți avea ocazia să profitați nu numai de pe urma experienței mele, dar și

de pe urma a mii de cărți, casete, seminarii și interviuri pe care le-am acumulat în ultimii zece ani de viață, pentru că eu continuu această căutare permanentă de a învăța și de a progresa încă puțin în fiecare zi.

Scopul acestei cărți nu este doar să vă ajute să faceți o unică schimbare în viața dvs., ci să devină pivotul care vă poate fi punct de sprijin în a vă duce viața pe o nouă treaptă. Această carte se concentrează pe crearea unor schimbări universale. Ce înțeleg eu prin asta? Ei bine, puteți învăța să obțineți schimbări în viață — să vă depășiți temerile sau fobiile, să vă îmbunătățiți relațiile interumane sau să vă depășiți veșnicile amânări. Toate acestea sunt talente de mare preț și dacă ați citit *Puterea nemărginită*, înseamnă că multe dintre ele deja le știți. Totuși, pe măsură ce veți citi paginile ce urmează, veți constata că există puncte cheie în viața dvs. și dacă veți reuși să faceți o schimbare cât de mică, ea va transforma practic întregul aspect al existenței dvs.

Această carte este concepută ca să vă ofere strategiile care vă pot ajuta să creați, să trăiți și să vă bucurați de viața la care în prezent s-ar putea doar să visați.

În această carte veți învăța o serie de strategii simple și precise pentru abordarea cauzei fiecărei provocări în parte și schimbarea situației prin depunerea unui efort cât mai mic. De exemplu, poate că vă va fi greu să credeți că schimbând un singur cuvânt care intră în vocabularul dvs. obișnuit, puteți modifica imediat stereotipul emoțional al existenței dvs. Sau că modificând întrebările importante pe care vi le puneți conștient sau inconștient, puteți instantaneu să vă schimbați ținta asupra căreia vă concentrați și, prin urmare, acțiunile de zi cu zi. Sau că schimbându-vă o singură convingere, puteți modifica serios nivelul dvs. de fericire. Și totuși în capitolele următoare veți învăța să stăpâniți aceste tehnici — și multe altele pentru a efectua schimbările dorite.

De aceea cu mare respect încep această relație cu dvs., căci împreună pornim într-o călătorie ce presupune descoperiri și actualizarea celor mai profunde și mai reale resurse cu putință. Viața este un dar și ne oferă privilegiul, ocazia și răspunderea de a da ceva în schimb, devenind mai mult decât ceea ce suntem.

Așadar să începem călătoria explorând...

2

Deciziile: drumul spre putere

„Omul se naşte să trăiască şi nu să se pregătească să trăiască."

BORIS PASTERNAK

Mai ţineţi minte când Jimmy Carter era preşedintele Statelor Unite? Imperiul contraataca, Yoda şi Pac Man erau în vogă şi nimic nu reuşea să se strecoare între Brooke Shields şi lenjeria ei Calvin. Ayatollahul Khomeini ajunsese la putere în Iran şi luase ostatici cetăţeni americani. În Polonia un electrician de la şantierele navale din Gdansk, pe nume Lech Walesa, făcea un lucru de necrezut: *hotărâse* să ia atitudine împotriva regimului comunist. El a organizat şi a condus o grevă a muncitorilor şi când s-a încercat arestarea lui şi îndepărtarea de la locul de muncă, pur şi simplu el a sărit peste zid. De atunci multe ziduri au căzut, nu-i aşa?

Mai ţineţi minte când aţi auzit ştirea că a fost omorât John Lennon? Mai ţineţi minte când a erupt vulcanul Saint Helens făcând una cu pământul totul pe o suprafaţă de 150 km^2? Aţi aclamat atunci când echipa americană de hochei, veşnic învinsă, a bătut echipa sovietică şi a câştigat medalia de aur la Olimpiadă? Era în 1980.

Gândiţi-vă puţin. Unde vă aflaţi atunci? Cum eraţi? Cine erau prietenii dvs.? Care erau speranţele şi visurile dvs.? Dacă v-ar fi întrebat cineva: „Oare ce veţi face peste 10 sau 15 ani?" ce veţi fi spus? Oare vă aflaţi astăzi acolo unde aţi fi vrut atunci? Zece ani trec uşor, nu-i aşa? Mai important însă ar fi să ne întrebăm: **„Cum îmi voi trăi *următorii* zece ani din viaţă? Cum voi trăi *azi* pentru a crea mâinele pe care mi l-am propus? Ce voi viza *de acum înainte*?** Ce este important pentru mine *chiar acum* şi ce va fi important pentru mine pe termen lung? Ce pot face *azi* pentru a-mi modela destinul?"

Vedeţi dvs., cu siguranţă veţi apuca să trăiţi aceşti zece ani. Întrebarea este unde? Cine veţi deveni? Cum veţi trăi? În

ce fel vă veți aduce contribuția? *Acum* este momentul să vă proiectați următorii zece ani din viață — și nu după ce vor fi trecut. Trebuie să profităm de moment. Suntem deja la începutul unei noi decade. Anul 2000 a trecut fără să ne dăm seama și în curând o să privim spre această dată așa cum ne gândim la anul 1980. Oare veți fi mulțumit de acești ani sau vă vor tulbura? Veți fi încântat sau nemulțumit?

La începutul anilor '80 aveam 19 ani. Mă simțeam singur și frustrat. N-aveam practic nici un fel de resurse financiare. Nu aveam la dispoziție nici un fel de antrenor de succes, nici prieteni care să fi reușit, nici mentori, nici scopuri clare. Eram un tip greoi și gras. Și totuși după doar câțiva ani am descoperit acea forță prin care am transformat practic întreaga mea existență. De îndată ce am reușit să o stăpânesc, am folosit această forță pentru a-mi revoluționa viața în mai puțin de un an. A fost un instrument pe care l-am folosit pentru a-mi îmbunătăți radical nivelul de încredere în mine și ca atare *capacitatea* de a trece la fapte și de a obține rezultate măsurabile. De asemenea am folosit-o să-mi recâștig controlul asupra sănătății mele fizice, scăpând pentru totdeauna de cele 20 de kilograme de grăsime. Astfel am reușit să îi plac femeii visurilor mele, să mă căsătoresc cu ea și să-mi fac familia pe care mi-o doream. Am folosit această forță pentru a-mi schimba venitul de la un nivel de subzistență la peste un milion de dolari pe an. Astfel am ajuns din apartamentul meu minuscul (unde îmi spălam vasele în cada din baie, pentru că nu aveam bucătărie) în actualul cămin al familiei, castelul Del Mar. *Această unică schimbare* m-a făcut să nu mă mai simt complet singur și insignifiant, ci să fiu recunoscător pentru noile ocazii ce mi-au fost date de a-mi aduce contribuția într-un fel în existența a milioane de oameni din lumea întreagă. Aceasta este o forță pe care continuu să o folosesc zilnic pentru a-mi modela destinul personal.

În *Puterea nemărginită* am încercat să explic cât se poate de clar că cea mai eficientă cale de a ne modela viața este să *trecem la fapte*. Diferența în privința rezultatelor obținute derivă din ceea ce au *făcut* unii oameni diferit de ceilalți în situații similare. **Acțiuni diferite duc la rezultate diferite.** De ce? Pentru că orice acțiune este o cauză pusă în mișcare și efectele sale se adaugă efectelor din trecut pentru a ne îndrepta

către o direcţie bine definită. Fiecare direcţie în parte duce la o destinaţie de o importanţă capitală: destinul nostru.

În esenţă, dacă dorim să ne direcţionăm existenţa, trebuie să preluăm controlul acţiunilor noastre consecvente. Nu acţiunile momentane şi disparate ne modelează viaţa, ci doar ceva făcut cu consecvenţă. De aceea problema importantă, întrebarea cheie este următoarea: ce anume *precedă* acţiunile noastre? Ce anume *determină* acţiunile făcute şi, prin urmare, cine devenim şi care este destinaţia noastră în viaţă? Ce anume generează trecerea la fapte?

Răspunsul, desigur, este lucrul la care m-am referit tot timpul: **puterea de decizie. Tot ceea ce se întâmplă în viaţa noastră — fie că ne încântă sau ne provoacă — începe cu o decizie. Cred că în momentele de decizie vă este de fapt modelat destinul.** Deciziile pe care le luaţi chiar acum, zi de zi, vă vor modela felul în care veţi simţi azi, dar şi cine veţi deveni în acest secol.

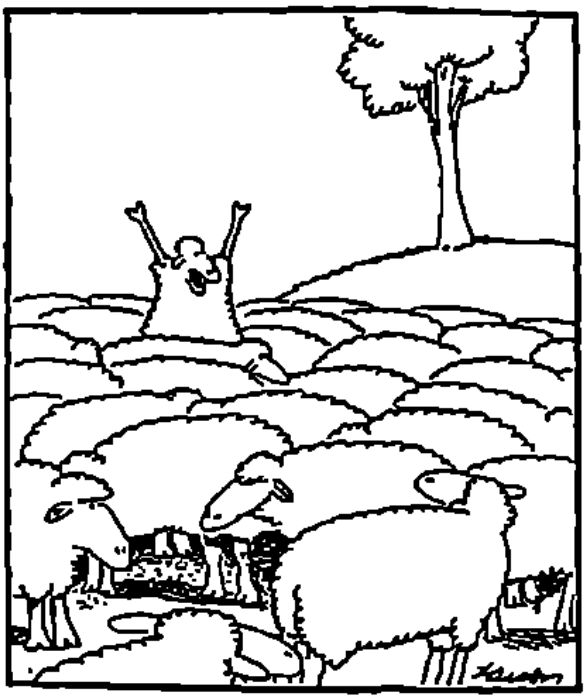
Când priviţi în urmă, la ultimii zece ani, credeţi că există momente în care, dacă aţi fi hotărât altfel, viaţa dvs. ar fi fost radical diferită de cea de azi, fie în bine, fie în rău? Poate că, de exemplu, aţi luat o hotărâre în domeniul profesional care v-a schimbat viaţa. Sau *n-aţi reuşit* s-o luaţi. Poate că în ultimii zece ani v-aţi hotărât să vă căsătoriţi — sau să divorţaţi. Aţi cumpărat o casetă, o carte sau aţi mers la un seminar şi ca urmare v-aţi schimbat convingerile şi aţi acţionat. Poate aţi hotărât să aveţi copii. Sau să mai amânaţi dorinţa de a avea o carieră. Poate că aţi hotărât să investiţi într-o casă sau într-o afacere. Poate că aţi decis să faceţi sport sau să renunţaţi. Poate v-aţi lăsat de fumat. Poate aţi hotărât să vă mutaţi în alt colţ al ţării sau să faceţi o călătorie în jurul lumii. Oare în ce fel au influenţat aceste decizii existenţa dvs.?

Aţi trăit emoţiile unei tragedii sau ale unei frustrări, ale unei nedreptăţi sau ale unui sentiment de neajutorare în aceşti zece ani de viaţă? Ştiu sigur că aşa a fost. Dacă da, ce aţi hotărât să faceţi? V-aţi forţat să depăşiţi toate limitele cu putinţă sau aţi abandonat? În ce fel v-au modelat aceste decizii actualul drum în viaţă?

„Omul nu este creat de circumstanţe; circumstanţele sunt create de om."
BENJAMIN DISRAELI

Mai presus de orice cred că *deciziile* noastre şi nu *condiţiile* de viaţă ne determină soarta. Şi dvs. şi eu ştim că există oameni care s-au născut cu anumite avantaje: genetice, de mediu, de familie, de relaţii interumane. Dar totodată ştim şi dvs. şi eu că permanent întâlnim, citim sau auzim despre oameni care, împotriva tuturor vicisitudinilor, au cunoscut un destin înfloritor mai presus de orice limite impuse de condiţiile în care s-au născut, tocmai luând noi decizii în legătură cu ce trebuie să facă de fapt cu viaţa lor. Ei au devenit exemple ale puterii nelimitate a spiritului uman.

Dacă ne hotărâm să acţionăm, şi dvs. şi eu ne putem transforma viaţa astfel încât să devină un exemplu, o sursă de inspiraţie pentru ceilalţi. Cum? Pur şi simplu luând hotărâri astăzi în legătură cu felul în care vom trăi de acum înainte. Dacă nu luaţi hotărâri în legătură cu felul în care veţi trăi, înseamnă că aţi luat deja o altă hotărâre, nu-i aşa? Aţi decis să vă lăsaţi pradă mediului ce vă înconjoară, în loc să vă modelaţi singur soarta. Întreaga mea existenţă s-a schimbat într-o singură zi — ziua în care nu doar m-am gândit ce *aş vrea* să am în viaţă sau ce aş vrea să devin, ci chiar am ***hotărât*** cine şi ce eram ***decis*** să fiu şi să am în viaţă. Aceasta este o distincţie simplă, dar de o importanţă capitală.



„Staţi! Staţi! Ascultaţi-mă!... Nu trebuie să vă purtaţi ca oile!"

Gândiți-vă puțin. Există oare o diferență între a fi *interesat* de ceva și a fi *decis* să faceți ceva? Cu siguranță! Deseori oamenii spun cam așa: „Doamne! Tare *aș vrea* să câștig mai mulți bani". Sau „*Aș vrea* să fiu mai apropiat de copiii mei." Sau „Știi, *aș vrea* ca prezența mea pe pământ să conteze." Dar acest tip de declarații nu înseamnă și o implicare clară. E mai mult afirmarea unei preferințe care înseamnă: „M-ar *interesa* să se întâmple așa ceva, cu condiția să nu am nimic *de făcut*." Asta nu înseamnă putere. Este doar o dorință fără efect și o rugăciune fără credință.

Nu numai că trebuie să hotărâți rezultatele pentru care sunteți gata să vă implicați, dar și ce persoană decideți să deveniți. Așa cum am discutat în Capitolul 1, trebuie să vă fixați un standard în funcție de ceea ce considerați că este acceptabil pentru dvs. din punct de vedere al comportamentului și trebuie să hotărâți la ce să vă așteptați de la cei din jur. **Dacă nu vă stabiliți un standard minim referitor la ceea ce veți accepta în viață, veți constata că este foarte ușor să cădeți în obiceiuri sau atitudini reactive ori să ajungeți la un standard de viață care este mult sub ceea ce meritați.** Trebuie să vă stabiliți aceste standarde și să trăiți în funcție de ele, indiferent ce s-ar întâmpla în viață. Chiar dacă totul merge prost, chiar dacă plouă în zi de paradă, chiar dacă bursa cade, chiar dacă vă părăsește iubitul sau iubita, chiar dacă nimeni nu vă sprijină așa cum ați avea nevoie, trebuie să vă respectați hotărârea luată, și anume că veți trăi la cel mai înalt nivel.

Din păcate majoritatea oamenilor nu fac asta niciodată, pentru că sunt mult prea ocupați să-și găsească tot felul de scuze. Motivul pentru care ei nu și-au atins scopurile sau nu trăiesc așa cum ar fi dorit este felul în care i-au tratat părinții, lipsa de ocazii din tinerețe sau lipsa de studii, ori pentru că sunt prea bătrâni sau prea tineri. Toate aceste justificări aparțin S.C.-ului (Sistemul de Convingeri)! Aceste convingeri nu sunt numai limitative, ele sunt distructive.

Folosind puterea de decizie, veți avea capacitatea să depășiți orice justificare pentru a nu vă schimba din toate punctele de vedere *într-o clipă*. Astfel vă puteți schimba relațiile interumane, mediul de lucru, condiția fizică, venitul și starea emoțională. În felul acesta puteți fi fericit sau trist, frustrat

sau entuziasmat, robul împrejurărilor sau liber ca pasărea cerului. Aceasta este sursa schimbării la nivel individual, al familiei, al comunității, al societății, al lumii întregi. Oare ce a schimbat totul în Europa de Est în ultimii ani? Oamenii de acolo — oameni ca dvs. și ca mine — care au luat noi hotărâri în privința poziției lor față de ceea ce sunt dispuși să accepte sau să nu mai accepte ori chiar să respingă. Sigur că deciziile luate de Gorbaciov au ajutat la pavarea acestei căi, dar hotărârea și implicarea trup și suflet a lui Lech Walesa pentru un standard mai înalt a construit drumul spre o schimbare economică și politică majoră.

Adeseori îi întreb pe cei care se plâng de slujba pe care o au: „De ce v-ați mai dus la slujbă azi?" Răspunsul de obicei este: „Pentru că n-am încotro." Și dvs., și eu trebuie să ne amintim un lucru: nu există nimic *obligatoriu* în lumea asta. Categoric că nu sunteți *obligat* să mergeți la slujbă. Aici în nici un caz. Așa cum nu sunteți *obligat* să munciți într-un anumit loc sau într-o anumită zi. În nici un caz în America. Nu sunteți *obligat* să faceți ceea ce ați făcut în ultimii zece ani. Puteți hotărî să faceți altceva, ceva nou, chiar de azi. **Chiar acum puteți lua o hotărâre:** să vă reapucați de studii, să învățați să dansați sau să cântați mai bine, să preluați controlul asupra situației dvs. financiare, să învățați să pilotați un elicopter, să faceți ca trupul dvs. să fie un exemplu pentru toți, să începeți să meditați, să vă înscrieți la un club de dans, să mergeți la NASA unde se fac lansări de nave spațiale, să învățați franceza, să le citiți mai mult copiilor dvs., să stați mai mult în grădina cu flori, chiar să plecați în Fiji și să trăiți pe o insulă. **Dacă într-adevăr vă hotărâți puteți să faceți aproape orice.** Deci dacă nu vă place actuala relație pe care o aveți hotărâți-vă chiar acum să o schimbați. Dacă nu vă place slujba actuală, schimbați-o. Dacă nu vă place părerea pe care o aveți despre dvs., schimbați-o. Dacă vă doriți o mai mare vitalitate fizică și mai multă sănătate, și asta puteți schimba chiar acum. Într-o clipă puteți avea acces la acea putere care a modelat istoria.

Am scris această carte pentru a vă provoca să **treziți puterea uriașă de decizie și să vă cereți dreptul la acea forță nelimitată, la acea vitalitate contagioasă și la acea bucurie**

de a trăi ce se află în dvs.! Trebuie să știți că puteți lua o nouă hotărâre chiar acum și că ea vă poate schimba pe loc viața — o hotărâre în legătură cu un obicei pe care-l veți schimba sau un talent pe care-l veți cultiva mai bine. Sau hotărâți cum îi veți trata pe ceilalți. Ori veți da un telefon cuiva cu care n-ați mai vorbit de ani de zile. Poate că ar trebui să contactați pe cineva anume pentru a reuși într-adevăr să faceți progrese în carieră. Poate că ar trebui să luați o hotărâre chiar acum pentru a vă bucura și a vă cultiva emoțiile pozitive pe care le meritați zilnic. Se poate oare să alegeți mai multă bucurie, mai multă distracție, mai multă încredere sau mai multă liniște sufletească? Chiar înainte de a da pagina puteți să vă folosiți deja de forța care există în dvs. Luați hotărârea chiar acum și astfel veți putea să vă îndreptați într-o nouă direcție pozitivă, mai eficientă pentru progresul și fericirea dvs.

„Nimic nu poate sta în calea voinței omului care este în stare să își pună în joc însăși viața pentru scopul propus."

BENJAMIN DISRAELI

Viața dvs. se schimbă în momentul în care luați o hotărâre nouă, adecvată și respectată până la capăt. Cine ar fi crezut că hotărârea și convingerea unui om foarte liniștit și modest — un avocat și un pacifist din principiu — va avea puterea să zguduie din temelii un vast imperiu. Și totuși hotărârea nestrămutată a lui Mahatma Gandhi de a scăpa India de dominația britanică a fost practic scânteia de la care au pornit evenimentele ce aveau să schimbe pentru totdeauna echilibrul marilor puteri în lume. Oamenii nu înțeleg cum a reușit să-și atingă scopurile, dar practic nu a avut încotro. El a acționat conform conștiinței sale. Pur și simplu n-a mai vrut să accepte nici o altă variantă.

Tot o hotărâre a stat și la baza puterii lui John F. Kennedy atunci când l-a înfruntat pe Nikita Hrușciov în timpul foarte tensionatei crize a rachetelor din Cuba, reușind astfel să evite un al treilea război mondial. Tot o hotărâre a stat și la baza puterii lui Martin Luther King Jr., atunci când a dat glas cu atâta elocință nemulțumirilor și aspirațiilor semenilor săi, care au refuzat să mai treacă neluați în seamă și au obligat lumea întreagă să conștientizeze existența lor. De la o decizie

a pornit și evoluția meteorică a lui Donald Trump până în vârful piramidei financiare, dar tot de aici a venit și căderea sa fulgerătoare. Puterea de decizie i-a permis lui Pete Rose să-și folosească la maximum calitățile fizice și să ajungă celebru — pentru ca mai apoi, tot ea să-i distrugă visul. Hotărârile sunt atât sursa problemelor, cât și a bucuriilor și ocaziilor inimaginabile. Puterea de decizie este scânteia care transformă invizibilul în vizibil. Hotărârile importante sunt catalizatorul prin care visurile noastre devin realitate.

Cel mai palpitant lucru în privința acestei forțe, acestei puteri de decizie este că există deja în noi. Stimulentul care declanșează decizia nu este un privilegiu rezervat unui cerc restrâns de aleși care au pregătirea necesară, bani sau un mediu familial deosebit. El este la îndemâna muncitorului de rând, dar și a regilor. Este la îndemâna dvs. chiar acum când țineți în brațe această carte și o citiți. În momentul imediat următor puteți folosi această forță fantastică. Ea așteaptă în dvs. și nu trebuie decât să vă găsiți curajul s-o revendicați. Oare azi să fie ziua în care în sfârșit *hotărâți* că sunteți mult mai mult decât ați reușit să demonstrați până acum? Oare azi să fie ziua în care în sfârșit *hotărâți* o dată pentru totdeauna că viața dvs. trebuie să aibă un sens și să fie în concordanță cu spiritul dvs.? Atunci începeți prin a declara: „Acesta sunt eu, așa ar trebui să fie viața mea, asta am de gând să fac, nimic nu-mi va sta în cale atunci când este vorba să-mi împlinesc destinul. Nu voi mai fi ignorat!"

Să luăm exemplul unei persoane extrem de mândre și neînfricate, o femeie pe nume Rosa Parks, care într-o bună zi, în 1955, s-a urcat într-un autobuz din Montgomery, Alabama și a refuzat să îi dea locul unei persoane albe, așa cum ar fi trebuit din punct de vedere legal. Actul său tăcut de insubordonare civilă a fost scânteia unei adevărate furtuni de controverse și a transformat-o într-un simbol pentru generațiile care au urmat. A fost începutul mișcării pentru drepturile civile, o trezire de conștiință care s-a întipărit adânc și de la care pornim și astăzi atunci când redefinim conceptul de egalitate a șanselor și dreptate pentru toți americanii, indiferent de rasă, credință sau sex. Oare Rosa Parks s-a gândit la viitor atunci când a refuzat să dea locul în autobuz? Să fi fost un plan divin

pentru a putea schimba structura unei societăți? Poate. Mai mult ca sigur însă hotărârea ei a fost mai degrabă un fel de a-și impune un standard mai înalt. Și ce efect pe termen lung avea să aibă hotărârea unei singure femei!

Dacă cumva gândiți cam așa: „Aș vrea și eu să iau asemenea hotărâri, dar am trăit adevărate tragedii", atunci am să vă dau exemplul lui Ed Roberts. El este un om „obișnuit", condamnat la un scaun rulant, dar care a ieșit din tiparele obișnuite prin hotărârea de a acționa dincolo de limitele sale aparente. Ed este paralizat de la gât în jos de când avea 14 ani. Respiră cu ajutorul unui dispozitiv și e puțin probabil să poată duce o viață „normală", având în vedere că-și petrece fiecare noapte într-un „plămân de fier". Luptându-se cu poliomielita, fiind în pericolul de a-și pierde viața de câteva ori, sigur că s-ar fi putut concentra asupra propriei sale suferințe, dar el a hotărât să aducă o schimbare în viața celorlalți.

Și ce a reușit să facă? În ultimii 15 ani prin hotărârea sa de a lupta împotriva unei lumi pe care adesea o considera condescendentă la adresa lui, el a reușit să își îmbunătățească viața de infirm. Confruntându-se cu o multitudine de prejudecăți în legătură cu persoanele cu handicap fizic, Ed a educat publicul larg și a fost inițiatorul acordării de înlesniri pentru persoanele cu probleme, începând de la rampele de acces pentru cărucioare până la spațiile de parcare speciale și la barele de susținere. El a devenit primul tetraplegic care a absolvit Universitatea Berkeley din California și în final a obținut postul de director al Departamentului de Stat pentru problemele de reabilitare din California, fiind și de astă dată un pionier în a deține un asemenea post, cu handicapul fizic pe care îl avea.

Ed Roberts este dovada clară că nu contează de unde pornești, ci unde *hotărăști* să ajungi cu orice preț. Toate acțiunile sale au avut ca bază un unic moment decisiv în care a luat o hotărâre capitală. Ce anume puteți face cu viața dvs. dacă sunteți hotărât într-o anumită direcție?

Mulți vor spune: „Aș fi vrut să iau o asemenea hotărâre, dar nu văd *cum* mi-ar putea ea schimba viața." Ei sunt paralizați de teama că nu știu *exact* cum să-și transforme visurile în realitate. Și, prin urmare, nu iau niciodată hotărârile pe care

le-ar putea lua şi care le-ar putea schimba viaţa în adevărate capodopere pe care le-ar merita din plin. Eu mă aflu în poziţia de a vă spune că iniţial *nu* este important să ştiţi *cum* veţi crea rezultate. Contează să vă hotărâţi să găsiţi o cale, indiferent care ar fi ea. În *Puterea nemărginită* am scos în evidenţă ceea ce numesc eu „Formula Reuşitei Absolute", care este un proces elementar de a ajunge unde doreşti: 1) Hotărăşte-te ce vrei; 2) Treci la fapte; 3) Observă ce merge şi ce nu; şi 4) Schimbă abordarea până ce obţii ceea ce vrei. Hotărâţi-vă să obţineţi un rezultat care să declanşeze anumite evenimente. Dacă pur şi simplu hotărâţi ce vreţi, vă apucaţi de treabă, învăţaţi pe parcurs şi vă schimbaţi abordarea, veţi crea şi momentul propice pentru a obţine rezultatul dorit. De îndată ce vă implicaţi cu adevărat în a realiza ceva, acel „cum" vine de la sine.

„În privinţa tuturor iniţiativelor şi a actelor de creaţie există un singur adevăr elementar — de îndată ce te implici cu hotărâre, intră în scenă şi Providenţa."

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Dacă e atât de simplu şi de eficient să iei hotărâri, oare de ce nu ascultă mai mulţi sfatul lui Nike: „Fă-o pur şi simplu"*? Cred că unul dintre motivele cel mai lesne de constatat este că majoritatea nici măcar nu ştiu ce înseamnă să iei cu adevărat o hotărâre. Nu ne dăm seama de forţa schimbării pe care o poate produce o decizie întemeiată şi respectată până la capăt. În parte, problema provine din faptul că de prea multă vreme majoritatea am folosit cu atâta uşurinţă termenul „hotărâre" încât am ajuns să descriem prin el o listă de dorinţe. În loc să luăm hotărâri, noi am continuat să ne declarăm preferinţele. Să iei o hotărâre serioasă nu înseamnă „aş *vrea* să mă las de fumat", ci să renunţi la orice altă posibilitate. De fapt cuvântul „decizie" vine de la rădăcina latinească *de* care înseamnă „de" şi *caedere* care înseamnă „a renunţa". **Să iei o hotărâre serioasă înseamnă să te implici în obţinerea rezultatului şi să renunţi la orice altă posibilitate.**

Când vă hotărâţi cu adevărat să nu mai fumaţi, s-a terminat. Nici nu vă mai *gândiţi* la posibilitatea de a fuma. Dacă vă număraţi printre cei care şi-au exercitat puterea de decizie ast-

* În original „Just Do It". (*N. red.*)

fel, vă dați seama exact la ce mă refer. Alcoolicul știe că și după ani de zile de abstinență totală, dacă va cădea pradă unui singur pahar, va trebui s-o ia de la capăt. După ce luăm o hotărâre serioasă, chiar dacă este una dură, majoritatea ne simțim teribil de ușurați. În sfârșit am trecut pragul. Și cu toții știm cât de plăcut e să ai un obiectiv foarte clar și indiscutabil.

Acest tip de claritate vă dă putere. Cu claritate puteți obține rezultatele pe care vi le doriți cu adevărat de la viață. Provocarea pentru majoritatea dintre noi este că n-am mai luat de atâta vreme o decizie, încât am uitat ce înseamnă. Ni s-a atrofiat această capacitate de a lua decizii. Unii au probleme și în a hotărî ce să mănânce la cină. Deci cum ați putea să vă refaceți mușchii? Prin exercițiu. **Modalitatea de a lua hotărâri mai bune este să luați cât mai multe.** Apoi aveți grijă să învățați din fiecare hotărâre luată, inclusiv din cele care nu au avut efect pe termen scurt: ele pot furniza o mai bună evaluare și deci o mai bună luare de decizii pe viitor. Trebuie să înțelegeți că luarea deciziilor, ca orice alt talent pe care vreți să-l îmbunătățiți, se dezvoltă cu cât este exersat mai des. Cu cât luați mai des hotărâri, cu atât vă veți da seama că dețineți controlul asupra vieții dvs. Veți aștepta chiar cu nerăbdare noile provocări ale sorții și le veți percepe ca pe o ocazie de a discerne mai bine și de a urca o treaptă mai sus în viața dvs.

Nu voi înceta să pun accentul pe puterea și importanța talentului de a discerne elementul vital — uneori o simplă informație — ce poate fi folosit pentru a schimba cursul întregii dvs. vieți. **Informația înseamnă putere atunci când este folosită în acțiune**, și unul dintre criteriile mele pentru a discerne o decizie cu adevărat serioasă este faptul că din ea decurge firesc trecerea la fapte. Palpitant este că niciodată nu știți când o să vă dați seama de această putere! Doar când o să intrați în posesia ei. Motivul pentru care am citit peste 700 de cărți, am ascultat casete și am mers la cât mai multe seminarii este că am înțeles cât de important este să discerni elementul vital. Puteți găsi soluția chiar în pagina următoare sau în următorul capitol al acestei cărți. Sau poate că e ceva ce *deja știți*. Dar dintr-un motiv sau altul acesta este momentul în care începi să și *folosiți* acest ceva. Să nu uităm, **repetiția e mama învățăturii**. Discernământul ne dă puterea să luăm hotărâri mai bune și astfel să obținem

rezultatele mai bune pe care le dorim. Faptul că *nu* aveți puterea de a discerne elementul vital poate să vă producă neplăceri majore. De exemplu, mulți dintre oamenii celebri din cultura și civilizația noastră și-au transformat visurile în realitate, dar n-au găsit o cale să se bucure de ele. Adesea s-au apucat de droguri, pentru că s-au socotit neîmpliniți. Tocmai pentru că n-au știut să discearnă între a atinge anumite scopuri și a trăi respectând anumite valori, lucru pe care dvs. îl veți învăța în paginile ce urmează. O altă distincție pe care mulți n-o fac produce mari suferințe în relațiile interumane de zi cu zi. Este vorba de o distincție de bază, un element-cheie pe care îl vom examina în călătoria noastră de autodescoperire. Uneori faptul că nu reușim să discernem ne poate costa *totul*. Cei care aleargă cu convingere și din greu, dar continuă să mănânce alimente nesănătoase își distrug arterele și sunt predispuși la infarct.

Mai toată viața eu am căutat ceea ce faimosul expert în afaceri, dr W. Edwards Deming, numește *cunoașterea profundă*. Pentru mine cunoașterea profundă înseamnă să distingem un element vital, o strategie, o convingere, un talent sau o metodă pe care, din clipa în care o înțelegem, o putem aplica pentru a ne spori calitatea vieții. Am dedicat această carte și toată viața mea căutării acestei cunoașteri profunde cu aplicații universale în îmbunătățirea vieții noastre personale și profesionale. De fiecare dată îmi imaginez cum aș putea să răspândesc mai bine această cunoaștere încât să dau o putere reală celorlalți spre a-și îmbunătăți destinul din punct de vedere psihic, emoțional, fizic și financiar.

„În momentele de decizie ne este modelat destinul."

ANTHONY ROBBINS

Există trei decizii pe care le puteți lua în orice moment al existenței dvs. pentru a deține controlul asupra destinului personal. Aceste trei decizii determină felul în care veți observa, în care veți simți sau veți acționa. De asemenea determină în ce măsură prezența dvs. va conta pentru ceilalți, precum și ce fel de persoană veți deveni. Dacă nu veți reuși să controlați aceste trei decizii, înseamnă că nu știți să vă stăpâniți viața. Când reușiți să le controlați, atunci învățați să vă sculptați experiența.

Cele trei tipuri de decizii care vă controlează destinul sunt:

1. Deciziile legate de **scopurile asupra cărora vă concentrați.**
2. Deciziile legate de **valoarea pe care o dați lucrurilor.**
3. Deciziile legate de **ceea ce trebuie să faceți** pentru a crea rezultatele pe care le doriți.

După cum vedeți, nu ceea ce vi se întâmplă acum sau vi s-a întâmplat în trecut determină de fapt cine deveniți. Ci mai degrabă **deciziile dvs. legate de scopurile asupra cărora vă concentrați, de valoarea pe care o dați lucrurilor și de ceea ce aveți de gând să faceți în privința lor vă vor determina cursul vieții.**

Trebuie să înțelegeți că dacă cineva reușește mai bine decât dvs. în orice domeniu, înseamnă că a luat aceste trei tipuri de hotărâri altfel decât dvs. într-un anumit context sau situație. În mod clar Ed Roberts a ales să se concentreze asupra altor scopuri decât marea majoritate a celor aflați în situația sa. El s-a concentrat asupra felului în care prezența sa ar putea să însemne ceva pentru ceilalți. Problemele lui fizice au devenit un „stimulent" pentru el. Ceea ce a hotărât să facă nu era altceva decât să îmbunătățească viața celorlalți aflați în aceeași situație făcând-o mult mai confortabilă. El s-a implicat total pentru a modifica ceea ce-l înconjura, astfel încât să îmbunătățească viața celor cu probleme fizice.

„Nu există nimic mai încurajator decât capacitatea indubitabilă a omului de a reuși să-și înalțe viața spre noi culmi, printr-o străduință conștientă."

HENRY DAVID THOREAU

Marea majoritate nu luăm hotărârile în mod conștient, mai ales pe acestea trei care sunt cruciale și plătim această greșeală foarte scump. Cei mai mulți oameni trăiesc cu ceea ce eu numesc „**Sindromul Niagara**". Eu socotesc că viața este ca un râu și majoritatea se aruncă în apa vieții fără a ști exact încotro vor să meargă. Prin urmare, după o foarte scurtă perioadă de timp îi ia valul; valul evenimentelor, valul temerilor, valul provocărilor. Când râul ajunge într-un punct de confluență, ei nu hotărăsc în mod conștient încotro vor să meargă sau care ar fi direcția bună pentru ei. Pur și simplu „merg unde îi duce

valul". Devin parte a unei mari mase de oameni care sunt conduși în viață de ceea ce-i înconjoară, în loc să fie conduși de propriile lor valori. Ca urmare, simt că au pierdut controlul. Și rămân în această stare inconștientă până ce într-o zi îi trezește zgomotul puternic al apelor învolburate și constată că sunt la doi metri de Cascada Niagara într-o bărcuță fără vâsle. În acel moment ei își spun „O, fir-ar să fie!" Dar este prea târziu. Vor cădea sigur. Uneori e vorba de o cădere emoțională. Alteori de una fizică. Iar uneori de una financiară. **Categoric orice probleme ați întâlnit în viața de zi cu zi, ar fi putut fi evitate, dacă ați fi luat hotărâri mai înțelepte pe parcurs.**

Cum putem modifica lucrurile din jurul nostru dacă suntem prinși în mijlocul unui râu dezlănțuit? Fie hotărând să vâslim din toate puterile într-o nouă direcție sau decizând să ne facem un plan pentru a merge înainte. Stabiliți-vă încotro vreți de fapt să mergeți. Faceți-vă un plan sau o hartă pentru a fi în stare în orice moment de pe parcurs să luați hotărâri înțelepte.

Chiar dacă nu ați mai trecut încă printr-o situație similară, mintea dvs. *deja* a construit un sistem intern de luare a deciziilor. Acest sistem acționează ca o forță invizibilă, direcționându-vă toate gândurile, faptele și sentimentele, bune sau rele, în fiecare clipă a vieții. El controlează modalitatea în care evaluați totul în viață și este determinat de subconștient. Înspăimântător este faptul că *marea majoritate a oamenilor nu-și stabilesc niciodată conștient un asemenea sistem*. În schimb, de-a lungul anilor acesta s-a transformat sub influența a tot felul de surse, cât se poate de diverse: părinții, semenii, profesorii, televiziunea, reclamele, cultura și civilizația locală. Acest sistem are cinci componente: 1) **convingerile fundamentale** și **regulile inconștiente**, 2) **valorile în viață**, 3) **punctele de reper**, 4) **întrebările curente** pe care vi le puneți și 5) **stările emoționale pe care le trăiți în fiecare moment**. Relația sinergetică a acestor cinci elemente exercită o forță care vă împinge sau vă oprește să luați hotărâri, determinându-vă să anticipați sau să vă faceți griji pentru viitor, să vă simți iubit sau respins, dictându-vă nivelul de reușită și de fericire. Ea determină de ce faceți ceea ce faceți și de ce nu faceți anumite lucruri pe care știți că ar trebui să le faceți.

Modificând unul dintre aceste cinci elemente — indiferent că este vorba de o convingere fundamentală sau de o regulă, de o valoare, de un punct de reper, de o întrebare sau de o stare emoțională — puteți produce imediat o schimbare vizibilă importantă în existența dvs. Ceea ce contează însă și mai tare este că vă veți lupta cu cauza în loc să vă luptați cu efectele. Nu uitați, dacă aveți tendința să mâncați prea mult, cauza principală este o problemă de ierarhie a valorilor sau de convingere, și nu hrana în sine. În această carte pas cu pas vă voi călăuzi pe drumul care duce la descoperirea felului în care funcționează **Sistemul-Matrice de Evaluare** al *dvs.* pentru a lua hotărâri. Astfel veți face schimbări simple pentru a pune în practică dorințele dvs. — pentru a nu continua să fiți controlat de obiceiurile limitative de până acum. Sunteți pe cale să vă îmbarcați într-o călătorie fascinantă în care veți descoperi cine sunteți și ce anume vă determină să faceți ceea ce faceți. Învățând să distingeți mecanismul puterii, veți fi în stare să înțelegeți sistemele de decizii pe care le folosesc colegii de serviciu, partenerul de viață și alte persoane dragi. În sfârșit, veți pricepe și dvs. „fascinantul" *lor* comportament!

Vestea cea bună este că putem stăpâni acest sistem prin decizii conștiente în absolut orice moment din viața noastră. **Nu trebuie neapărat să permitem trecutului nostru și limitelor pe care ni le-a impus să ne controleze prezentul și viitorul.** Cu această carte vă veți putea reinventa, organizându-vă sistematic convingerile și scara de valori astfel încât să vă împingă în direcția pe care o doriți de la viață.

„Nu sunt descurajat, pentru că orice încercare care dă greș este un pas înainte."

THOMAS EDISON

Ultimul impediment în utilizarea reală a puterii de decizie este că trebuie să ne depășim temerile față de deciziile *greșite*. Fără îndoială că veți lua și hotărâri greșite în viață. *O s-o dați în bară!* Sunt convins că nici eu n-am luat numai hotărâri înțelepte pe parcurs. Nici vorbă de așa ceva. Dar nici nu m-am așteptat la asta. Și nici nu voi lua întotdeauna hotărârile cele mai înțelepte în viitor. Am hotărât că indiferent ce aș decide, voi rămâne maleabil, voi analiza consecințele, voi

învăța din ele și voi folosi aceste lecții de viață pentru a lua hotărâri mai bune pe viitor. Nu uitați: reușita nu este de fapt decât rezultatul unei judecăți corecte. O judecată corectă este rezultatul experienței și experiența e cel mai adesea rezultatul unei judecăți greșite. Experiențele aparent proaste sau dureroase sunt uneori cele mai importante. Atunci când oamenii reușesc în viață, vor să se bucure de succes, să petreacă, iar atunci când dau greș, au tendința să mediteze și să discearnă mai bine, ceea ce le va îmbunătăți calitatea vieții. Trebuie să fim conștienți că se poate învăța din greșeli și să nu ne judecăm prea aspru, pentru că altfel vom face noi greșeli în viitor.

La fel de importantă ca experiența personală este și existența unui model — cineva care a reușit să depășească curenții rapizi înaintea dvs. și s-a ghidat după o hartă mai bună. Puteți avea un model pentru finanțe, pentru relațiile interumane, pentru sănătate, pentru profesie sau pentru oricare alt aspect al vieții pe care învățați să îl dominați. Aceste modele vă pot economisi ani de suferințe și vă pot ajuta să nu cădeți în cascadă.

Vor fi momente când veți fi singur pe râu și nu veți avea pe nimeni, astfel încât va trebui să luați hotărârile importante pe cont propriu. Vestea cea bună este că dacă doriți să învățați din propria experiență, atunci chiar și momentele care vi s-au părut extrem de dificile devin extraordinare, pentru că vă furnizează informații foarte prețioase — distincțiile cheie — pe care le veți folosi pentru a lua hotărâri mai bune pe viitor. De fapt orice persoană care a reușit extraordinar de bine vă va spune — dacă va fi sinceră — că motivul pentru care a avut mai mult succes este că a luat mai puține hotărâri neinspirate decât dvs. Adesea la seminarii lumea mă întreabă: „Cât credeți că îmi va lua să dobândesc acest talent special?" Răspunsul meu vine imediat: „Cât ați vrea să vă ia?" Dacă treceți la fapte de zece ori pe zi (și aveți și „experiențele utile direct proporționale"), în vreme ce alții aplică acest nou talent o dată pe lună, veți câștiga zece luni de experiență într-o zi și în curând veți dobândi îndemânarea necesară și culmea, se va crede despre dvs. că aveți pur și simplu „talent și baftă".

Eu am devenit un excelent conferențiar pentru că în loc să țin seminarii o dată pe săptămână, am făcut-o de *trei ori pe zi* față de oricine era dispus să mă asculte. În vreme ce alții din compania mea aveau câte 48 de conferințe pe an, eu aveam un număr similar în numai *două săptămâni*. Într-o lună am căpătat experiență cât pentru doi ani. Iar într-un *an* am progresat cât într-un deceniu. Colegii mei spuneau ce „norocos" am fost că am venit pe lume cu un asemenea talent „înnăscut". Am încercat să le spun ce vă spun și dvs. acum: „Ca să devii stăpân pe situație durează exact atât cât vrei să dureze." Apropo, oare toate conferințele mele au fost extraordinare? Nici vorbă. Dar am avut grijă să învăț din fiecare experiență în parte și să-mi îmbunătățesc stilul până ce, foarte curând, am fost în stare să intru într-o încăpere oricât de mare și să ajung până la sufletul oamenilor de acolo, persoane care proveneau din toate mediile.

Indiferent cât de pregătit ați fi, vă garantez un lucru: dacă vă aflați pe râul vieții, cu siguranță veți da și de câteva stânci. Asta nu înseamnă că am o atitudine pesimistă; ci una foarte realistă. Cheia este ca atunci când vă izbiți, în loc să vă mustruluiți pentru acest „eșec", să vă amintiți **că nu există eșecuri în viață**. Există doar rezultate. Dacă nu obțineți rezultatele dorite, învățați din această experiență, astfel încât să devină un punct de reper în vederea luării unor decizii mai înțelepte pe viitor.

„Ori vom găsi o cale, ori ne-o vom croi."

HANNIBAL

Una dintre cele mai importante hotărâri pe care le puteți lua pentru a vă asigura fericirea pe termen lung este **să folosiți ce vă oferă viața în momentul respectiv.** Adevărul este că nu puteți reuși nimic dacă: 1) Nu hotărâți clar ce anume sunteți ferm decis să obțineți, 2) Nu sunteți dispus să treceți serios la fapte, 3) Nu ați constatat ce merge și ce nu și 4) Nu vă schimbați permanent abordarea, până ce obțineți ceea ce vreți, folosind tot ceea ce vi se ivește în cale.

Cine a reușit cu adevărat a urmat aceste patru faze și a respectat Formula Reușitei Absolute. Una dintre „poveștile" mele preferate despre reușita absolută este cea a dlui Soichiro Honda, fondatorul companiei care îi poartă numele. Ase-

meni tuturor firmelor de acest tip, indiferent cât de mari, Honda s-a născut din hotărârea și dorința pătimașă a unui om de a obține un rezultat.

În 1938, când era încă pe băncile școlii, dl Honda a luat tot ce avea și a investit într-un mic atelier unde a început să-și dezvolte conceptul propriu de inel de piston. El a vrut să-și vândă descoperirea companiei Toyota, astfel încât a muncit zi și noapte, s-a murdărit de ulei de motor din cap până-n picioare, a dormit în garaj, convins fiind tot timpul că va obține un rezultat. Mai mult, i-a ipotecat bijuteriile soției sale ca să nu dea faliment. Când în sfârșit a terminat inelele de piston și le-a prezentat la Toyota, i s-a răspuns că acestea nu respectă standardele firmei Toyota. A fost trimis înapoi la școală încă doi ani unde n-a auzit altceva decât râsul batjocoritor al instructorilor și al colegilor atunci când vorbeau despre absurditatea planurilor sale.

În loc să se concentreze însă asupra suferinței provocate de această experiență, el a hotărât să continue să se gândească doar la scopul său. În final, după încă doi ani Toyota i-a dat dlui Honda contractul la care visa. Pasiunea sa și convingerea neabătută au meritat, pentru că el a știut ce vrea, a trecut la fapte, a urmărit ce merge și ce nu și a schimbat modul de abordare a situației până când a obținut ceea ce dorea. După aceea a apărut o nouă problemă.

Guvernul japonez se pregătea de război și a refuzat să îi dea cimentul necesar pentru a-și construi fabrica. Și credeți că a renunțat? Nu. S-a concentrat asupra faptului că era o nedreptate? Oare credeți că a renunțat la visul lui? Sigur că nu. Din nou s-a decis să folosească această experiență și să își dezvolte o altă strategie. Împreună cu echipa sa a inventat o metodă de a-și crea propriul ciment și și-a construit fabrica. În timpul războiului a fost bombardată de două ori, distrugându-i-se părți importante din utilajele de producție. Care a fost reacția lui Honda? Și-a adunat echipa, a strâns toate canistrele de benzină de care se descotorosiseră soldații americani pe care le-a botezat chiar „darul de la președintele Truman", pentru că s-au transformat în materie primă necesară producției — materie primă care nu exista în acea vreme în Japonia. În final, după ce a supraviețuit tuturor acestor încer-

cări, un cutremur i-a năruit fabrica. Honda s-a hotărât să-și vândă invenția de model de piston companiei Toyota.

Iată un om care a luat hotărâri foarte grele, dar ferme pentru a reuși. El era pasionat și credea în ceea ce făcea. Avea și o strategie grozavă. A acționat permanent. Și-a schimbat mereu stilul de abordare, dar *tot* nu a reușit să obțină rezultatele pentru care se implicase trup și suflet. A decis însă să persevereze.

După război în Japonia a urmat o criză cumplită de benzină, iar dl Honda nici măcar nu mai putea merge cu mașina să aducă alimente pentru familia sa. În final, în disperare de cauză și-a pus un motoraș la bicicletă. Foarte curând vecinii săi l-au rugat să le „motorizeze bicicletele". La un moment dat *a rămas fără motoare*. A hotărât să construiască o fabrică unde să se producă noile motoare inventate de el, dar din păcate n-avea capital.

Ca și mai înainte, a luat o hotărâre și anume să găsească o cale, indiferent care ar fi ea. Soluția sa a fost să apeleze la cei 18 000 de patroni de ateliere de biciclete din Japonia scriindu-le fiecăruia în parte. El le-a spus cum ar putea să joace un rol foarte important în revitalizarea Japoniei datorită mobilității pe care ar putea-o oferi această invenție și i-a convins pe 5 000 dintre ei să ofere capitalul de care avea nevoie. Și totuși această moto-cicletă nu s-a vândut decât adevăraților adepți ai bicicletelor, pentru că era prea mare și prea voluminoasă. Dar a făcut câteva modificări și a creat una mult mai ușoară, o versiune mini a motocicletei. A botezat-o „Super Cub" („Super Puiul") și a devenit un succes „peste noapte" primind chiar și un premiu din partea Împăratului Japoniei. Ulterior el a început să-și exporte motocicletele în Europa și Marea Britanie unde fusese o adevărată explozie demografică, iar în anii '70 a continuat cu mașinile devenite atât de populare.

În prezent compania Honda are peste 100 000 de angajați atât în Statele Unite, cât și în Japonia și este considerată unul dintre cele mai mari imperii de construcții de automobile din Japonia, vânzându-se mai bine decât orice altceva în Statele Unite, după Toyota. Reușita a fost atât de mare pentru că un om a înțeles puterea unei implicări decizionale reale pe care a pus-o în practică permanent, indiferent de situație.

GLOBUL DE CRISTAL S-A PRĂBUȘIT...

Ceea ce urmează sunt realmente remarcele prin care s-au refuzat cărți devenite celebre — *care au avut ulterior un succes extraordinar.*

Ferma animalelor de George Orwell
„Este imposibil să vinzi în America povești cu animale."

Jurnalul Annei Frank de Anne Frank
„După părerea mea, fetița asta nu are o viziune mai specială asupra lumii și nici nu înduioșează suficient încât să depășească nivelul unei simple «curiozități»."

Împăratul muștelor de William Golding
„Nu ni se pare că ați reușit pe de-a-ntregul să puneți în valoare o idee care, trebuie să recunoaștem, nu era rea."

Amantul doamnei Chatterley de D. H. Lawrence
„E spre binele dvs. să nu publicați această carte."

Van Gogh de Irving Stone
„Un roman lung și plicticos despre un artist plastic."

Categoric Honda știa că uneori, când iei o hotărâre și treci la fapte, pe termen scurt ți se va părea că nu merge. **Pentru a reuși, trebuie să vă concentrați pe termen lung.** Majoritatea provocărilor pe care le întâlnim în viața personală — cum ar fi faptul că ne complăcem în mâncare, băutură sau fumat, ori că ne simțim copleșiți și renunțăm la visurile noastre — provin dintr-o concentrare pe termen scurt asupra problemelor. Reușita și eșecul nu sunt experiențe care survin peste noapte. Deciziile mărunte pe care le luăm pe parcurs ne duc la eșecuri. Așa apare neîmplinirea. Incapacitatea de a trece la fapte. Incapacitatea de a persevera. Incapacitatea de a ne stăpâni stările psihice și emoționale. Incapacitatea de a ne direcționa atenția. Toate acestea sunt o formă de eșec. Tot așa cum reușita este rezultatul unor hotărâri mărunte pe care le luăm: decizia de a atinge un standard mai înalt, de a conta în viața celorlalți, de a ne hrăni spiritual și nu de a permite să fim controlați de ceea ce

ne înconjoară — toate aceste mici decizii creează experiența de viață pe care o numim reușită sau succes. Nici o persoană sau companie nu a reușit concentrându-se asupra unui scop doar pe termen scurt.

La scară națională cele mai mari provocări pe care le întâlnim rezultă din faptul că nu suntem în stare să ne gândim la potențialele consecințe ale hotărârilor luate. Marile crize — scandalul S&L, balanța comercială, deficitul bugetar, problemele din învățământ ori drogurile și alcoolul — toate sunt rezultatul unei gândiri pe termen scurt. Aici vedem Sindromul Niagara la cel mai înalt nivel. Câtă vreme vă aflați în apele învolburate și vă concentrați doar asupra stâncii pe care o veți întâlni în cale, de teamă să nu vă izbiți de ea, nu vedeți — sau nu puteți să vedeți — destul de departe cât să evitați cascada propriu-zisă.

Ca societate, noi ne concentrăm pe răsplata imediată în urma soluțiilor pe termen scurt, care devin probleme pe termen lung. Copiii noștri nu reușesc să se concentreze suficient la școală pentru a gândi, memora și învăța în parte și pentru că am devenit dependenți de răsplata imediată, expunându-ne permanent jocurilor video, reclamelor TV sau MTV-ului. La nivelul țării, avem cel mai mare număr de copii supraponderali din istorie, din cauza încercării de a rezolva totul cât mai rapid: fast food, budincă la pachet sau fursecuri de ciocolată la microunde.

Și în afaceri acest tip de concentrare pe termen scurt poate fi fatal. Întreaga controversă în cazul dezastrului vasului *Valdez* al companiei Exxon ar fi putut fi evitată printr-o decizie măruntă. Exxon ar fi putut folosi vase petroliere cu corpul navei dublu, ceea ce ar fi fost o decizie preventivă și nu s-ar mai fi ajuns la scurgerile de petrol în cazul unei coliziuni. Dar compania petrolieră a ales să n-o facă, gândindu-se doar la momentul respectiv, fără a lua în calcul impactul pe termen lung. În urma accidentului și a petrolului scurs, Exxon va trebui să plătească despăgubiri de 1,1 miliarde de dolari* reprezentând doar *o parte* din compensațiile pentru acest dezastru

* Când scriu aceste rânduri Exxon este încă în proces, așadar, s-ar putea ca în urma verdictului să plătească și mai mult.

economic devastator pe care l-a produs, pentru a nu mai vorbi de incomensurabilele distrugeri ecologice din Alaska și zonele învecinate.

Hotărârea de a vă dedica obținerii unor rezultate pe termen lung și nu unor remedii rapide pe termen scurt este la fel de importantă ca orice altă hotărâre veți lua în viață. Incapacitatea de a proceda astfel poate duce nu numai la un dezastru financiar serios sau la suferință în relațiile cu ceilalți, dar uneori chiar și la suferințe personale.

Poate ați auzit de un tânăr care a renunțat la liceu, pentru că a hotărât că nu are de gând să mai aștepte pentru a-și împlini visul de a deveni un muzician celebru. Numai că visul său n-a devenit realitate suficient de rapid. De fapt la 22 de ani s-a temut chiar foarte tare că a luat o hotărâre greșită și că nu-i va plăcea nimănui *niciodată* muzica lui. A cântat la pian prin baruri și a ajuns sărac lipit, dormind prin spălătorii, pentru că nu mai avea nici măcar casă. Singurul lucru care îl mai ținea era o relație sentimentală în care era implicat. Numai că și iubita lui a hotărât să-l părăsească. Atunci a ajuns în pragul disperării. Imediat a început să se gândească că nu va mai întâlni niciodată o femeie la fel de frumoasă ca ea. De fapt chiar și-a spus că viața lui s-a sfârșit, așadar, a decis să se sinucidă. Din fericire, înainte să comită gestul, s-a gândit la alte posibilități care i-au rămas și s-a internat într-un spital de boli mintale. Stând acolo ceva vreme, și-a găsit alte puncte de reper în legătură cu *adevăratele* probleme ale vieții. Mai târziu avea să-și amintească cum spunea: „Vai, eu niciodată n-am să mai ajung *atât de* rău." Acum el declară: „A fost una dintre cele mai înțelepte hotărâri ale mele, pentru că nu mi-am mai plâns de milă niciodată, indiferent ce s-a întâmplat. Mi-am dat seama că toate problemele mele de până atunci nu însemnau nimic în comparație cu ceea ce am văzut că li se întâmplă altora."* Reînnoindu-și promisiunile față de sine și urmându-și visul pe termen lung, în final a obținut ceea ce și-a dorit. Numele lui? Billy Joel.

---

* David și Victoria Sheff, „Interviu Playboy: Billy Joel", *Playboy*, Chicago, mai 1982.

Vă puteți imagina că acest om pe care îl adoră milioane de admiratori și care s-a căsătorit cu supermodelul Christie Brinkley a putut vreodată să-și facă griji în privința calității muzicii sale? Sau să se îndoiască că ar mai găsi o femeie la fel de frumoasă ca fosta lui iubită? Esențial este să vă amintiți că ceea ce pare imposibil pe termen scurt devine un exemplu fenomenal de reușită și de fericire pe termen lung. Billy Joel a reușit să se adune, să-și depășească depresia, direcționându-și cele trei tipuri de hotărâri majore pe care le avem la îndemână cu toții în orice clipă a existenței noastre: scopurile asupra cărora vă concentrați, ce valoare dați lucrurilor și ceea ce trebuie să faceți, în ciuda provocărilor care ar părea că ne limitează opțiunile. El a ridicat ștacheta, bazându-se pe noi convingeri și aplicând strategiile care știa că vor fi eficiente. Una dintre convingerile asupra căreia m-am oprit și am încercat să o dezvolt, pentru a mă ajuta să depășesc momentele extrem de dificile, este foarte simplă: **amânările lui Dumnezeu nu sunt refuzuri categorice.** Adesea ceea ce pare imposibil pe termen scurt devine foarte posibil pe termen lung, *cu condiția să perseverezi*. Pentru a reuși, trebuie să ne disciplinăm să gândim pe termen lung. Atunci când mă gândesc la suișurile și coborâșurile vieții, îmi vine în minte comparația cu schimbările de anotimp. Nici un anotimp nu durează la nesfârșit, pentru că totul în viață este un ciclu. Există perioada de însămânțare, de coacere, de pauză și de renaștere. Iarna nu este nesfârșită. Chiar dacă vă lovți de diverse probleme în prezent, nu aveți voie niciodată să vă dați bătut, pentru că știți că vine primăvara. Pentru unii iarna este un fel de hibernare; pentru alții înseamnă mersul cu bobul sau schiatul pe pârtii! Puteți pur și simplu să așteptați anotimpul următor, dar de ce să nu-l transformați într-un moment de neuitat?

CUM SĂ FOLOSEȘTI PUTEREA DE DECIZIE

Pentru a recapitula, aș vrea să vă dau șase soluții rapide pentru a reuși să folosiți puterea de decizie, acea putere care vă modelează experiența de viață în fiecare clipă:

1. **Nu uitați adevărata putere a luării de decizii.** Aceasta este o metodă pe care o puteți folosi în orice moment și care

vă va schimba întreaga viață. De îndată ce luați o nouă hotărâre, declanșați o nouă cauză dar și un nou efect, o direcție și o destinație a existenței dvs. Practic începeți să vă schimbați viața din momentul în care luați această nouă decizie. Nu uitați că atunci când vă simțiți copleșit sau aveți impresia că n-aveți încotro sau când *„vi"* se întâmplă tot felul de lucruri, puteți modifica totul, dacă vă opriți o clipă și vă hotărâți să acționați. Nu uitați, o hotărâre în adevăratul sens al cuvântului se măsoară prin faptul că ai trecut la o nouă faptă. Dacă nu există punere în practică înseamnă că nu v-ați hotărât cu adevărat.

2. **Trebuie să înțelegeți că pasul cel mai greu în a obține ceva este implicarea totală — decizia reală.** Punerea în practică a lucrurilor în care credeți este adesea mult mai ușoară decât hotărârea în sine, deci luați aceste decizii cu inteligență, dar faceți-o rapid. Nu stați să rumegați cum și dacă se poate. Studiile arată că oamenii care au reușit cel mai bine în viață iau decizii rapide, pentru că au o viziune limpede asupra valorii lor și asupra a ceea ce vor să facă cu viața lor. Aceleași studii mai arată că aceștia rareori își schimbă hotărârile, aproape niciodată. Pe de altă parte cei care cunosc eșecul, de obicei, iau greu hotărâri și se răzgândesc rapid, oscilând mereu înainte și înapoi. Luați o hotărâre fermă!

Trebuie să înțelegeți că luarea unei decizii este o formă de a acționa în sine. Deci o bună definiție pentru o decizie luată ar putea fi „o informație pusă în practică". Știți că ați luat cu adevărat o hotărâre atunci când ea este urmată de fapte. Ea devine o cauză pusă în mișcare. Adesea efectul unei hotărâri luate ajută la atingerea unui scop și mai important. O regulă esențială pe care singur mi-am impus-o este ca **niciodată să nu trec de momentul luării unei decizii fără să fac imediat un *pas concret* spre realizarea ei.**

3. **Luați des hotărâri.** Cu cât luați mai multe hotărâri, cu atât veți deveni mai priceput în a le lua. Mușchii se dezvoltă prin exercițiu și același lucru este valabil și pentru „mușchii" adoptării unor hotărâri. Descătușați-vă întreaga putere chiar acum luând anumite hotărâri pe care le-ați tot amânat. Nici nu vă dați seama ce energie și ce entuziasm vă vor aduce în viață.

4. Învățați din hotărârile luate. Nu există cale de întoarcere. Uneori o să mai dați greș, orice ați face. Când se întâmplă inevitabilul, în loc să vă boscorodiți, învățați ceva. Întrebați-vă: „Ce e bun în asta? Ce pot învăța din asta?" Acest „eșec" poate fi un incredibil dar indirect, dacă veți ști să îl folosiți pentru a lua hotărâri mai bune pe viitor. În loc să vă concentrați asupra obstacolelor de moment, puteți învăța cum să economisiți timp, bani și suferință. Aveți astfel posibilitatea să reușiți pe viitor.

5. Respectați-vă hotărârile luate, dar rămâneți maleabil în privința abordării lor. De îndată ce v-ați hotărât cine vreți să fiți, de exemplu, nu vă împotmoliți în mijloacele prin care vă veți atinge obiectivul propus. Scopul contează. Pe el îl urmăriți de fapt. Mult prea des oamenii, atunci când hotărăsc ce vor de la viață, își aleg calea cea mai bună pe care o cunosc în acel moment — își întocmesc un plan sau o hartă — dar nu rămân deschiși la posibile căi alternative. Nu fiți rigid în stilul de abordare. Cultivați arta maleabilității.

6. Bucurați-vă de luarea deciziilor. Trebuie să știți că în orice moment o hotărâre pe care o luați vă poate schimba cursul vieții pentru totdeauna: persoana în spatele căreia stați la rând sau lângă care stați în avion, primul telefon pe care îl dați sau îl primiți, întâiul film pe care îl vedeți sau carte pe care o citiți ori pagină pe care o dați poate fi chiar acel lucru care va dezlănțui torente și tot ceea ce ați așteptat vreodată se va întâmpla dintr-o dată.

Dacă vreți ca într-adevăr viața dvs. să fie pasionantă, trebuie să trăiți adoptând această atitudine de expectativă permanentă. Cu ani în urmă am luat o hotărâre care părea măruntă, dar care mi-a modelat semnificativ viața. Am hotărât să țin un seminar la Denver, Colorado. Acolo am cunoscut o doamnă pe nume Becky. Numele ei de familie acum este Robbins și fără îndoială că este unul dintre cele mai importante daruri din viața mea. În cursul aceluiași drum am hotărât să-mi scriu prima carte care a apărut deja în 11 limbi, în lumea întreagă. Câteva zile mai târziu am hotărât să țin un seminar în Texas. Și după ce am lucrat vreo săptămână să-mi pun la punct propriul program, organizatorul nu m-a plătit

— a fugit din oraș. Mi s-a părut normal să discut cu reprezentantul lui pentru relații publice, o persoană care părea a avea aceleași aspirații cu mine. Această doamnă a devenit agentul meu literar și m-a ajutat să-mi public prima carte. Ca urmare am astăzi privilegiul să vă pot spune această poveste.

La un moment dat am hotărât să-mi iau un partener de afaceri. N-am făcut cercetări prea amănunțite în privința caracterului său, ceea ce a fost o hotărâre greșită din partea mea. Într-un an de zile și-a însușit un sfert de milion de dolari și mi-a lăsat compania cu o datorie de 758 000 de dolari, în vreme ce eu eram mereu pe drumuri ținându-mi cele peste 200 de seminarii. Din fericire totuși am învățat din această hotărâre pripită și am luat una mult mai bună. În ciuda sfaturilor tuturor experților din jurul meu cum că singura soluție de supraviețuire ar fi fost să mă declar falit, am decis să găsesc o cale pentru a schimba situația în favoarea mea și am realizat unul dintre cele mai mari succese ale vieții mele. Mi-am dus compania pe noi culmi și ceea ce am învățat din această experiență nu numai că s-a transformat într-o reușită de afaceri pe termen lung, dar m-a ajutat și să obțin cunoștințe importante legate de Neuro-Associative Conditioning™ și Destiny Technologies ™ despre care veți afla ulterior în carte.

„Viața este o aventură îndrăzneață sau nimic."

HELEN KELLER

Deci care este lucrul cel mai important cu care trebuie să rămâneți din acest capitol?

Să știți că hotărârile dvs. vă modelează destinul, și nu condițiile din jurul dvs. Înainte de a învăța tehnica schimbării stilului de gândire și a ceea ce simțiți în viața de zi cu zi, aș vrea să nu uitați că la o analiză finală tot ceea ce ați citit în această carte este *fără nici o valoare*... toate celelalte cărți pe care le-ați citit, casete pe care le-ați ascultat ori seminarii la care ați participat sunt *fără nici o valoare*... **dacă nu vă hotărâți să le puneți în practică.** Nu uitați că o hotărâre cu adevărat serioasă reprezintă forța care vă va schimba viața. Dispuneți de această putere în orice clipă, cu condiția să vă *hotărâți* s-o folosiți.

Dovediţi-vă că v-aţi hotărât încă de pe acum. Luaţi o hotărâre sau două pe care le-aţi tot amânat: una simplă şi una ceva mai dificilă. Arataţi-vă de ce sunteţi în stare. Chiar acum, *opriţi-vă*. Luaţi cel puţin o decizie clară pe care aţi tot amânat-o — faceţi primul pas spre împlinirea ei — şi nu abandonaţi! Procedând astfel, vă veţi forma muşchii care vă vor da voinţa să vă schimbaţi întreaga viaţă.

Şi dvs. şi eu ştim că vom avea momente de cumpănă în viitor. Dar aşa cum au constatat Lech Walesa şi popoarele din estul Europei, dacă vă *hotărâţi* să treceţi dincolo de ziduri, le puteţi escalada, le puteţi dărâma, vă puteţi face un tunel pe sub ele sau puteţi găsi o uşă. Indiferent cât a rezistat un zid, nimeni nu poate face faţă forţei perseverente a fiinţei umane hotărâte să nu se dea bătută până când nu-l dărâmă. Spiritul omenesc este cu adevărat imposibil de cucerit. Dar voinţa de a învinge, voinţa de a reuşi, de a vă modela viaţa, de a prelua controlul nu poate fi stăpânită decât atunci când vă hotărâţi ce vreţi şi credeţi cu tărie că nu există provocare, problemă sau obstacol care să vă stea în cale. Atunci când hotărâţi ca viaţa dvs. să nu mai fie modelată de ce este în jur, ci de propriile dvs. decizii, atunci, în acel moment, viaţa vi se va schimba pentru totdeauna şi veţi avea puterea să preluaţi controlul pentru a profita de...

3

Forța care ne modelează viața

„Viața oamenilor curge sub imperiul umorului și pasiunii, întreruptе de scurte intervale dominate de rațiune."

SIR THOMAS BROWNE

Făcea jogging cam de-o jumătate de oră când i s-a întâmplat. Dintr-o dată vreo zece băieți au venit în fugă spre ea. Până să-și dea seama prea bine despre ce e vorba s-au năpustit asupra ei, au târât-o în tufișuri și au început s-o bată cu o țeavă de plumb. Unul dintre puști o lovea întruna cu piciorul peste față până ce a început să sângereze puternic. După care au violat-o și au sodomizat-o, lăsând-o acolo convinși că a murit.

Sunt sigur că ați auzit de această întâmplare tragică, această faptă inimaginabilă care s-a petrecut în Central Park acum câțiva ani. Eram la New York în seara în care s-a întâmplat. Am fost înfiorat nu numai de sălbăticia atacului, ci și atunci când am aflat cine erau atacatorii. Copii între 14 și 17 ani. Contrar clișeelor, ei nu erau nici săraci și nici nu proveneau din familii destrămate. Erau băieți de la școli particulare, jucau într-o echipă de elită și luau lecții de tubă. Acești băieți n-o luaseră razna din cauza drogurilor și nici nu exista o motivație rasială. Ei au atacat-o și ar fi putut s-o omoare pe această femeie de 28 de ani dintr-un singur motiv: ca să se distreze. Chiar găsiseră și un nume faptei lor; îi ziceau „viață sălbatică".

La nici 400 km, în capitala țării noastre, un avion cu reacție s-a prăbușit după ce a decolat de pe Aeroportul Național în timpul unei furtuni de zăpadă extrem de puternice. S-a izbit de Podul Potomac la o oră de vârf. Cum traficul s-a prăbușit, serviciile de salvare au fost imediat deplasate la fața locului, iar pe pod s-a creat un adevărat infern de haos și

panică. Pompierii și personalul sanitar erau de-a dreptul copleșiți de amploarea dezastrului și tot reveneau la locul prăbușirii încercând să mai salveze câteva victime.

Unul dintre ei a dat echipamentul de salvare victimelor în repetate rânduri. El i-a salvat pe mulți alții, dar n-a mai reușit să se salveze. Când în sfârșit elicopterul de salvare a ajuns la el, a alunecat sub gheața din râu. Omul acesta și-a dat viața pentru a salva niște străini. Oare ce l-a îndemnat să pună atâta preț pe viața altora — oameni pe care nici măcar nu i-a cunoscut — încât să fie dispus să-și piardă viața?

Ce-l face pe un om dintr-un „mediu bun" să se comporte atât de sălbatic și fără remușcări, în vreme ce un altul își dă viața ca să salveze niște necunoscuți? Ce anume face ca cineva să ajungă un erou, un nenorocit, un criminal sau o persoană importantă pentru ceilalți? În ce constă diferența dintre faptele oamenilor? De-a lungul vieții mele am căutat cu pasiune un răspuns la aceste întrebări. Un lucru îmi este limpede. Ființele umane nu sunt creaturi făcute la întâmplare; tot ceea ce facem, facem dintr-un anumit motiv. Poate că nu ne dăm seama în mod conștient de acest motiv. Dar există fără îndoială o forță care ne dirijează din umbră întregul comportament. Această forță acționează asupra tuturor aspectelor existenței noastre, de la relațiile interumane la partea financiară, de la trup la minte. Ce este de fapt această forță care deține controlul asupra dvs. chiar și în acest moment și o va face pentru tot restul vieții dvs.? **SUFERINȚA** și **PLĂCEREA!** *Tot ceea ce facem dvs. și eu, facem fie din nevoia de a evita suferința, fie din dorința noastră de a simți plăcerea.*

Adesea oamenii îmi vorbesc despre schimbările pe care ar vrea să le facă în viața lor, dar nu sunt în stare să le pună în practică. Se simt frustrați, copleșiți, chiar supărați pe ei înșiși, pentru că știu că ar trebui să treacă la fapte, dar nu sunt în stare. Există un motiv esențial: ei încearcă să-și schimbe comportamentul, ceea ce reprezintă *efectul*, în loc să se preocupe de *cauză*.

Înțelegerea și utilizarea acestor forțe ale suferinței și plăcerii vă vor permite o dată pentru totdeauna să obțineți o schimbare de durată și ameliorările dorite pentru dvs. și cei la care țineți. Incapacitatea de a înțelege această forță vă con-

damnă la un viitor în care veți trăi prin simple reacții, asemeni unui animal sau unei mașinării. S-ar putea să vă pară o simplificare exagerată a lucrurilor, dar mai gândiți-vă. De ce oare nu faceți lucrurile pe care *știți* că ar trebui să le faceți?

La urma urmei ce înseamnă să amânați? Înseamnă să știți că *ar trebui* să faceți ceva, dar să n-o *faceți*. De ce? Răspunsul e simplu. La un anumit nivel considerați că trecerea la fapte în momentul respectiv ar fi mai dureroasă decât amânarea. Și totuși, oare nu vi s-a întâmplat să amânați un lucru atât de mult încât dintr-o dată să simțiți o tensiune atât de mare care vă determină să-l *faceți*, să-l vedeți *făcut*? Ce s-a întâmplat? Ați modificat conexiunile cu suferința cu plăcerea. Dintr-o dată lipsa acțiunii a devenit mai dureroasă decât amânarea. Acest lucru se întâmplă adesea marii majorități a americanilor în jurul datei de 14 aprilie!

„Cel care suferă înainte să fie cu adevărat nevoie suferă mai mult decât este nevoie."

SENECA

Oare ce vă împiedică să abordați bărbatul sau femeia visurilor dvs.? Ce vă împiedică să vă apucați de o nouă afacere pe care o plănuiți de ani de zile? Ce vă împiedică să începeți un regim? De ce evitați să vă terminați teza de doctorat? De ce n-ați preluat controlul asupra investițiilor financiare. Ce vă împiedică să faceți ceea ce trebuie ca viața dvs. să fie exact cum v-ați imaginat?

Chiar dacă știți că n-ați avea decât de câștigat din toate acestea — pentru că v-ar aduce categoric doar plăcere în viață — nu sunteți în stare să treceți la fapte pur și simplu pentru că în acel moment vi se pare că este mai dureros să faceți ceea ce este necesar decât să ratați ocazia. La urma urmelor dacă abordați acea persoană și ea vă respinge? Dacă încercați o nouă afacere, dar dați greș și vă pierdeți siguranța zilei de mâine pe care o aveți datorită slujbei actuale? Dacă începeți un regim și suferiți de foame, pentru ca apoi să vă îngrășați la loc oricum? Dacă faceți o investiție și pierdeți banii? Atunci la ce bun să mai încercați?

Pentru cei mai mulți teama de a pierde este mai mare decât dorința de a câștiga. Ce v-ar stimula mai tare: să împiedicați pe cineva să vă fure cei 100 000 de dolari pe care i-ați

câștigat în ultimii cinci ani sau posibilitatea de a câștiga 100 000 de dolari în următorii cinci ani? Adevărul este că majoritatea oamenilor se străduiesc mult mai tare să mențină ce au, decât să-și asume riscurile necesare pentru a obține ceea ce vor cu adevărat de la viață.

„Secretul succesului este să învățați cum să folosiți suferința și plăcerea, în loc să lăsați suferința și plăcerea să se folosească de dvs. Dacă veți reuși să faceți astfel, veți deține controlul asupra vieții dvs. Dacă nu, viața va deține controlul asupra dvs."

ANTHONY ROBBINS

Adesea intră în discuție o întrebare interesantă în legătură cu aceste puteri gemene care ne stimulează: de ce oamenii, deși suferă, nu reușesc să se schimbe? Nu au suferit destul încă; nu au atins ceea ce eu numesc **pragul emoțional**. Dacă v-ați aflat într-o relație absolut nefastă și în sfârșit v-ați hotărât să vă folosiți puterea personală, să treceți la fapte și să vă schimbați viața, s-a întâmplat probabil pentru că *ați atins acel nivel de suferință pe care n-ați mai fost dispus să-l suportați pentru nimeni*. Cu toții am trăit acele momente din existența noastră când ne-am spus: „Gata, m-am săturat — n-o să se mai întâmple asta niciodată — trebuie să intervină o schimbare." Acesta este un moment magic, când **suferința ne devine prieten**. Ne îndeamnă să trecem la fapte și să obținem noi rezultate. Ne simțim chiar mai puternici, fiind îndemnați să acționăm în momentul respectiv și începem să anticipăm schimbările care ne vor aduce mai multă plăcere în viață.

Acest proces nu se limitează doar la relațiile interumane. Poate că ați ajuns la un asemenea prag în privința fizicului: în sfârșit v-ați săturat să nu încăpeți în scaunul dintr-un avion sau în haine ori să vă epuizeze urcatul scărilor. În final v-ați spus: „M-am săturat!" și ați luat hotărârea. Ce anume a motivat această hotărâre? Dorința de a scăpa de suferința din viața dvs. și de a face din nou loc plăcerii: plăcerea de a fi mândru de dvs., plăcerea de a vă simți bine în pielea dvs., plăcerea unei păreri bune despre sine, plăcerea de a vă trăi viața așa cum v-ați imaginat-o.

Evident că există mai multe trepte ale suferinței și plăcerii. De exemplu, o formă de suferință emoțională intensă este sentimentul de umilință. De asemenea inconvenientele care

pot apărea devin o suferință în sine. Ca și plictiseala. Sigur că o parte dintre acestea sunt mai puțin intense, dar rămân un factor în ecuația luării de decizii. În mod similar, plăcerea are ponderea sa în acest proces. De multe ori în viață suntem stimulați de anticiparea faptelor noastre prin care am putea ajunge la un viitor irezistibil, de ideea că munca de azi merită efortul și că răsplata „materializată" în plăcere este aproape. Sigur că există și mai multe trepte ale plăcerii. De exemplu, mulți vor fi de acord că plăcerea estetică poate fi intensă, dar ea poate fi depășită de plăcerea de a vă simți bine în pielea dvs. Depinde de perspectiva fiecăruia.

De exemplu, să zicem că sunteți în pauza de masă și treceți pe lângă un parc unde se cântă o simfonie a lui Beethoven. Oare vă veți opri s-o ascultați? Depinde mai întâi ce reprezintă muzica clasică pentru dvs. Unii ar fi în stare să lase orice ca să asculte acordurile vijelioase ale Simfoniei Eroica; pentru ei Beethoven este egal cu plăcerea absolută. Pentru alții a asculta muzică clasică de orice tip e la fel de palpitant ca a privi cum se usucă vopseaua. Pentru ei muzica poate însemna chiar o formă de suferință, așa încât vor trece în pas grăbit pe lângă parc și se vor întoarce repede la lucru. Dar multă lume care îndrăgește muzica clasică nu se va opri să asculte. Tocmai pentru că ar suferi la gândul că întârzie la muncă, ceea ce ar atârna mai tare în balanță decât plăcerea de a asculta acordurile familiare. Sau poate sunt convinși că dacă s-ar opri și s-ar bucura de muzica aceea în toiul după-amiezei, și-ar pierde un timp prețios și suferința ideii că este un gest frivol și nepotrivit este mai mare decât plăcerea pe care ar putea să le-o aducă muzica. Zilnic viața noastră este plină de asemenea negocieri psihice. Permanent cântărim ceea ce ni se propune, precum și impactul fiecărui lucru în parte asupra noastră.

CEA MAI IMPORTANTĂ LECȚIE DE VIAȚĂ

Donald Trump și Maica Tereza sunt stimulați de aceeași forță. Parcă vă aud cum spuneți: „Ai înnebunit de tot, Tony. Nici că există ființe mai diferite!" Este foarte adevărat că valorile lor se află la capetele opuse ale scării, dar amândoi sunt stimulați de suferință și plăcere. Viața lor a fost modelată de

ce au *învățat* că aduce plăcerea și ce au *învățat* că înseamnă suferința. Cea mai importantă lecție pe care o învățăm în viață este distincția între ce anume ne produce suferința și ce anume plăcerea. Această lecție este diferită pentru fiecare în parte, cum de altfel sunt și comportamentele noastre.

Ce anume l-a stimulat pe Donald Trump în întreaga sa existență? El a învățat să obțină plăcerea având cele mai impresionante și mai costisitoare iahturi, cumpărându-și cele mai extravagante clădiri, făcând cele mai abile afaceri — pe scurt, acumulând jucăriile cele mai mari și mai frumoase. Ce înseamnă suferința pentru el? În interviurile pe care le-a acordat el a dezvăluit faptul că pentru el cea mai mare suferință este să fii pe locul al doilea — ceea ce înseamnă, în cazul lui, eșecul. De fapt cel mai mare impuls de a reuși provine din dorința de a evita această suferință. El este mult mai motivant decât dorința de a cunoaște plăcerea. Mulți dintre rivalii săi s-au bucurat atunci când Trump a trecut prin experiența colapsului imperiului său economic. În loc să-l judecați — pe el sau pe oricine altcineva, inclusiv pe dvs. înșivă — e mult mai profitabil să înțelegeți ce l-a determinat și să aveți o oarecare compasiune pentru suferința lui evidentă.

În punctul opus se află Maica Tereza, o femeie căreia îi păsa atât de mult când îi vedea pe alții suferind, încât suferea și ea. Constatarea nedreptăților sistemului de caste a rănit-o direct. Ea a descoperit că atunci când îi ajută pe oameni, dispare suferința lor, dar și a ei. Pentru Maica Tereza sensul absolut al vieții se afla într-unul dintre cele mai sărace cartiere din Calcutta, City of Joy, suprapopulat cu milioane de refugiați muritori de foame și bolnavi. Pentru ea plăcerea poate însemna mersul prin noroi până la genunchi prin canale sau prin mizerie pentru a ajunge la o amărâtă de colibă unde putea aduce alinare copiilor și sugarilor de acolo, trupușoarelor lor cuprinse de holeră și dizenterie. Ea avea o forță extraordinară născută din sentimentul că a-i ajuta pe alții în nenorocirea lor înseamnă a te ajuta să-ți alini propria suferință. Să-i ajute pe alții să trăiască o viață mai bună — oferindu-le puțină plăcere — însemna că și *ea* va simți plăcerea. Ea a învățat că binele suprem este să te pui în slujba altora; astfel viața ei a avut un sens adevărat.

Pentru mulți poate părea imposibil să existe o apropiere între umilința sublimă a Maicii Tereza și materialismul lui Donald Trump, dar este foarte important că acești doi oameni și-au modelat destinul bazându-se pe legătura dintre suferință și plăcere. Sigur că mediile din care provin și în care există au avut un rol foarte important în alegerile lor, dar în final au luat decizii *conștiente* față de ceea ce înseamnă pentru ei o răsplată ori o pedeapsă.

CONEXIUNILE CU SUFERINȚA ȘI PLĂCEREA NE MODELEAZĂ DE FAPT DESTINUL

Una dintre hotărârile care au contat enorm în creșterea calității vieții mele este că de la o vârstă fragedă am legat plăcerea de ideea de învățătură. Am înțeles că descoperirea unor idei și strategii care m-ar putea ajuta să-mi modelez comportamentul și emoțiile mi-ar putea oferi practic tot ce-mi doresc de la viață. M-ar putea scăpa de suferință și aș putea să cunosc plăcerea. Descoperirea secretelor din spatele faptelor m-ar putea ajuta să devin mai sănătos, să mă simt mai bine din punct de vedere fizic, să stabilesc legături mai profunde cu cei la care țin. Cunoașterea mi-a oferit ceva de dăruit la rândul meu, ocazia de a contribui sincer cu ceva de preț la calitatea vieții celor din jur. Mi-a trezit acel sentiment de bucurie și împlinire. În același timp am descoperit o formă și mai puternică de plăcere și anume să împărtășesc ceea ce am învățat și să o fac cu pasiune. Atunci când am început să constat că ceea ce aveam de spus îi putea ajuta pe ceilalți să-și sporească într-un fel calitatea vieții, am descoperit acel nivel absolut al plăcerii! Atunci scopul vieții mele a început să evolueze.

Care au fost experiențele de suferință și de plăcere care v-au modelat viața? Dacă, de exemplu, legați suferința sau plăcerea de ideea de droguri, sigur că aceasta va avea alt efect asupra destinului dvs. Tot așa și în cazul în care asociați cu una sau cu alta țigările și alcoolul, relațiile interumane sau chiar ideea de a dărui sau de a avea încredere.

Dacă sunteți doctor, este adevărat că hotărârea de a urma această carieră medicală, cu mulți ani în urmă, a fost motivată de convingerea că dacă veți ajunge medic, vă veți simți bine, nu-i așa? Toți doctorii cu care am vorbit leagă plăcerea absolută de ideea de a-i ajuta pe oameni: de a face să înceteze durerea, de a vindeca bolile și de a salva vieți. Cel mai adesea mândria de a fi un membru respectabil al societății a fost un factor motivant în plus. Muzicienii s-au dedicat trup și suflet artei lor, pentru că nimic nu le oferea aceeași *plăcere*. Directorul general al unei companii de vârf a învățat să identifice *plăcerea* cu luarea unor hotărâri importante care au un potențial enorm în a construi ceva unic și în a contribui temeinic la viața oamenilor.

Gândiți-vă la felul în care au legat ideea de suferință și plăcere John Belushi, Freddie Prinze, Jimi Hendrix, Elvis Presley, Janis Joplin și Jim Morrison. Pentru ei ideea de droguri era o formă de evadare, o rezolvare de moment sau o modalitate de a pune capăt suferinței și de a transforma totul într-o plăcere temporară care în final a dus la distrugerea lor. Ei au plătit prețul suprem, pentru că nu au știut să-și direcționeze gândirea și emoțiile. Gândiți-vă ce exemplu au reprezentat ei pentru milioanele de fani. Eu nu am luat niciodată droguri și n-am consumat alcool. Oare pentru că am fost eu așa deștept? Nu. Pentru că am avut noroc. Unul dintre motivele pentru care nu beau alcool este că în copilărie au existat câteva persoane în familia mea care se purtau atât de insuportabil la băutură, încât am raportat ideea de suferință maximă la cea de a bea alcool. Mi-a rămas în amintire o imagine foarte sugestivă, cea a celei mai bune prietene a mamei mele. Ea era obeză, avea 150 de kilograme și bea întruna. De câte ori bea, dorea să mă strângă în brațe și se prăbușea peste mine. Până în ziua de azi, de câte ori simt că miroase cineva a alcool mi se face greață.

Cu berea însă a fost altă poveste. Când aveam 11 sau 12 ani nu mi se părea încă o băutură alcoolică. La urma urmei și tata bea bere și nu devenea „insuportabil" sau dezgustător. Chiar mi se părea mai nostim după ce bea câteva sticle de bere. În plus, am raportat ideea de plăcere la cea de băut bere, pentru că voiam să fiu exact ca tata. Oare faptul că tata bea

bere mă făcea să-l iubesc? Nu. Deseori facem asocieri de idei false la nivelul sistemului nostru nervos (neuro-asocieri) în privința a ceea ce ar putea aduce suferință sau plăcere în viața noastră.

Într-o zi i-am cerut mamei o „berică". Ea a început să mă certe și să-mi spună că nu-mi face bine. Încercarea ei de a mă convinge, când eu aveam deja o altă percepție și când ceea ce văzusem la tata contrazicea clar spusele ei, sigur că n-a avut nici un efect. Noi nu credem ce auzim de la alții, ci mai degrabă suntem convinși că ceea ce am perceput noi este corect — și eram sigur atunci că a bea bere este un prim pas spre reușita personală. În final mama a înțeles că probabil am să mă duc să beau în altă parte în cazul în care nu-mi dă ea berica, așa încât am trăit o experiență de neuitat. Într-o oarecare măsură probabil că a înțeles că trebuie să modifice ceea ce asociam eu ideii de bere. Așa încât mi-a spus: „Bine. Deci vrei să bei bere ca să fii ca tata. Atunci trebuie să bei bere *exact* ca tata." Am întrebat-o: „Adică ce înseamnă asta?" Ea mi-a răspuns: „Trebuie să bei șase cutii odată." Eu i-am răspuns: „Nici o problemă."

Ea mi-a zis: „Trebuie să le bei aici pe loc." Când am luat prima gură am constatat că are un gust infect, nicidecum așa cum mă așteptasem. Sigur că n-am recunoscut atunci, căci era orgoliul meu în joc. Am mai luat câteva înghițituri. După ce am terminat o bere am spus: „Gata, mamă, mi-ajunge." „Nu", a zis ea, „ia încă una". Și mi-a deschis-o. După a treia sau a patra cutie mi s-a făcut rău de la stomac. Ați ghicit probabil ce a urmat: am vărsat pe mine și am umplut și toată masa din bucătărie. A fost dezgustător, ca de altfel și strânsul mizeriei! Imediat am asociat mirosul de bere cu vărsăturile și cu un sentiment oribil. Nu mai exista nici un fel de asociere de idei plăcute cu băutul de bere. De această dată făceam o asociere *emoțională* la nivelul sistemului nervos, o neuro-asociere profundă — una care îmi va călăuzi clar orice hotărâri ulterioare. Ca urmare n-am mai băut în viața mea nici o gură de bere!

Oare conexiunile cu suferința și plăcerea pot produce asemenea efecte în viața noastră? Sigur. Această neuro-asociere negativă față de bere a afectat multe dintre hotărârile mele din viață. Cu cine îmi petreceam timpul la școală, de exem-

plu. Cum am învățat să descopăr ce înseamnă plăcerea? Eu n-am folosit alcoolul: am folosit învățătura; am folosit râsul; am folosit sportul. De asemenea am învățat că te simți nemaipomenit când îi ajuți pe alții, astfel încât la școală eram tipul la care toată lumea venea să le rezolv problemele, iar în final și ei, și eu ne simțeam bine. Unele lucruri nu s-au modificat odată cu trecerea anilor.

De asemenea n-am luat droguri niciodată, pentru că am avut o experiență similară: când eram în clasa a treia sau a patra au venit reprezentanți ai poliției în școala mea și ne-au arătat câteva filme în care era vorba de consecințele implicării într-o lume a drogurilor. Am văzut oameni împușcați, leșinați, arestați și aruncându-se pe fereastră. Copil fiind, am asociat ideea de droguri cu cea de lucruri urâte și de moarte, astfel încât n-am încercat niciodată. Norocul meu a fost că poliția m-a ajutat să-mi formez această neuro-asociere între suferință și însuși gândul de a lua droguri, astfel încât folosirea în sine nici nu mi-a mai trecut prin cap.

Ce putem învăța din toate acestea? Simplu: **dacă raportăm o suferință profundă la orice comportament sau tipar emoțional, vom evita cu orice preț să ne lăsăm pradă acestora. Putem folosi această descoperire pentru a controla forța suferinței și a plăcerii, reușind astfel să modificăm orice în viață**, de la obiceiul de a amâna la consumul de droguri. Cum putem face asta? Să spunem, de exemplu, că vreți să vă împiedicați copiii să se apuce de droguri. Momentul propice este înainte ca ei să trăiască o asemenea experiență sau ca cineva să le formeze o asociere de idei greșită, în care drogurile ar însemna plăcere.

Soția mea, Becky, și cu mine am hotărât că modul cel mai eficient de a ne asigura că niciodată copiii noștri nu vor lua droguri este să-i ajutăm să asocieze ideea de suferință cu cea de droguri. Noi ne-am dat seama că dacă nu-i învățăm ce înseamnă de fapt drogurile, s-ar putea ca altcineva să-i convingă că drogurile sunt utile pentru a scăpa de suferință.

Pentru aceasta am apelat la un vechi prieten al nostru, căpitanul John Rondon de la Armata Salvării. Ani de zile l-am sprijinit pe John în cartierele Bronx și Brooklyn în a-i ajuta pe oamenii străzii să facă schimbări majore în existența lor,

ridicându-le ștacheta, modificându-le convingerile limitative și dezvoltându-le capacitatea de a trăi. Becky și cu mine suntem foarte mândri de cei care au folosit ceea ce am predat noi pentru a nu mai fi pe străzi și a-și îmbunătăți viața. De fiecare dată am folosit vizitele acolo ca pe o modalitate de a da ceva în schimb și de a ne aminti ce noroc am avut. Astfel sunt recunoscător pentru viața pe care am privilegiul s-o duc. Totodată am o mai bună perspectivă asupra vieții, care mă ajută să-mi păstrez echilibrul.

I-am explicat scopurile mele căpitanului John și-a aranjat să-i ducă pe copii într-un tur pe care să nu-l uite niciodată și care să le dea ocazia unei experiențe clare a ceea ce se poate întâmpla dacă te apuci de droguri. Totul a început cu vizitarea unei clădiri infestate cu șobolani. În clipa în care am intrat acolo copiii mei au fost șocați de mirosul de urină de pe podele și de imaginea drogaților care se injectau, de copiii care se prostituau abordând trecătorii, precum și de țipetele sugarilor neîngrijiți care plângeau întruna. Astfel copiii mei au învățat să asocieze drogurile cu ideea de dezastru psihic, emoțional și fizic. Asta se întâmpla acum patru ani și jumătate. De atunci ei au fost de mai multe ori confruntați cu drogurile, dar nu s-au atins de ele. Aceste neuro-asocieri de idei foarte puternice le-au modelat destinul în mod esențial.

„Atunci când sunteți tulburat de ceva din afară, durerea nu se datorează lucrului în sine, ci felului în care evaluați ceea ce se întâmplă; și stă în puterea dvs. să vă schimbați percepția în orice moment."

MARC AURELIU

Noi suntem singurele ființe de pe pământ care trăiesc vieți interioare atât de intense, însă pe majoritatea nu evenimentele ne domină, ci mai degrabă felul cum le interpretăm, determinând felul în care gândim despre noi și cum vom acționa în viitor. Ceea ce ne face cu totul speciali este minunata noastră capacitate de *adaptare*, de transformare, de manevrare a obiectelor și ideilor pentru a produce ceva plăcut sau util. La loc de frunte printre talentele noastre de adaptare se numără și capacitatea de a lega experiența directă din viața noastră de alte experiențe și de a crea un adevărat caleidoscop de înțelesuri diferite de ale tuturor celorlalți. Numai ființele umane

pot, de exemplu, să-și modifice asocierile de idei, astfel încât suferința fizică să devină plăcere și viceversa.

Gândiți-vă la un grevist al foamei aflat în închisoare. Refuzând să mănânce în semn de protest, el a reușit să supraviețuiască 30 de zile fără hrană. Suferința fizică pe care a resimțit-o a fost considerabilă. Dar a fost depășită de plăcerea de a ști că actul său a fost recunoscut și că a atras atenția lumii întregi asupra cauzei sale. În viața de zi cu zi sunt mulți cei care trec prin mari suferințe fizice pentru a-și sculpta corpul, învățând să lege extraordinarul sentiment al plăcerii de cel al „suferinței" fizice. Ei au transformat această stare de disconfort, această disciplină de fier în satisfacția unei reușite personale. De aceea comportamentul lor este consecvent, ca de altfel și rezultatele obținute.

Prin puterea voinței putem pune în balanță o suferință fizică, de exemplu cea a înfometării și suferința psihică de a renunța la idealurile noastre. Putem crea o semnificație mai înaltă; putem ieși din „cutia lui Skinner"* și prelua controlul. **Dar dacă nu reușim să ne direcționăm conexiunile de idei cu suferința și plăcerea, înseamnă că nu suntem cu nimic mai buni decât animalele sau mașinile** și vom continua să reacționăm la ceea ce ne înconjoară, permițând ca orice ne iese în cale să ne hotărască direcția și calitatea vieții. Iată-ne deci din nou înapoi în cutie. Suntem ca un fel de calculatoare ușor de accesat pentru o mulțime de programatori amatori!

Comportamentul nostru, atât cel conștient, cât și cel inconștient, este declanșat de suferință și plăcere, care pot avea diverse surse: prietenii din copilărie, mama și tata, profesorii, antrenorii, eroii de cinema și televiziune și lista poate continua. S-ar putea să știți sau nu când a avut loc exact programarea și condiționarea faptelor. Poate fi ceva ce a spus cineva, un incident la școală, câștigarea unui premiu sportiv, un moment jenant, zece pe linie în carnetul de note — sau poate o corigență. Toate acestea au contribuit la cel care sunteți

* B. F. Skinner, un celebru pionier al științei comportamentale, este cunoscut și pentru gestul său oribil de a-și închide fetița în primele 11 luni de viață într-o cutie cât un pătuț. Acesta a fost pentru el un experiment științific prin care a dorit să-și argumenteze teoriile în legătură cu comportamentul bazat pe reacția la stimuli.

astăzi. Niciodată n-am să reușesc să subliniez îndeajuns că de fapt conexiunile de idei cu suferința și plăcerea vă modelează destinul.

Atunci când vă treceți în revistă existența, vă amintiți acele experiențe care v-au format neuro-asocieri de idei și astfel au pus în mișcare un adevărat lanț de cauze și efecte care v-au adus unde vă aflați astăzi. Ce înțeles dați lucrurilor? Dacă sunteți necăsătorit, considerați căsnicia ceva de dorit, o aventură frumoasă cu partenerul de viață sau vă temeți de ea, considerând-o un fel de ghiulea? Când v-ați așezat astă seară la masă, ați mâncat doar pentru a vă alimenta corpul sau ați devorat totul pentru că aceasta este singura sursă de plăcere?

„Bărbații, ca de altfel și femeile, sunt mult mai adesea stimulați de sentimente decât de înțelegere."

LORD CHESTERFIELD

Deși am vrea să negăm, știm cu certitudine că ceea ce impulsionează comportamentul nostru este de fapt o reacție instinctivă la suferință și la plăcere, și nu un calcul rațional. Putem gândi că nu este bine să mâncăm ciocolată și totuși o facem. De ce? Pentru că nu suntem impulsionați de o gândire logică, ci mai degrabă de conexiunile cu suferința și plăcerea din *sistemul nostru nervos*. Neuro-asocierile — asocierile de idei pe care le-am stabilit la nivelul sistemului nostru nervos — hotărăsc ce facem. *Deși ne place să credem că psihicul este cel care ne impulsionează în majoritatea cazurilor, emoțiile — senzațiile pe care le raportăm la gândurile noastre — sunt de fapt cele care ne stimulează.*

De multe ori încercăm să controlăm acest sistem. Un timp respectăm un regim; înseamnă că în sfârșit am trecut de limita suportabilă a suferinței. Am rezolvat problema pentru moment — dar atâta vreme cât nu eliminăm *cauza problemei*, ea va reapărea. În final, pentru ca o schimbare să fie de durată trebuie să asociem ideea de suferință cu vechile noastre obiceiuri și cea de plăcere cu noile noastre obiceiuri și să rămânem consecvenți în această direcție. Nu uitați, cu toții suntem dispuși să facem mult mai mult pentru a evita suferința decât pentru a obține plăcerea. Începutul unui regim și depășirea suferinței pe termen scurt este doar o chestiune de

voință și ea nu este de durată, pentru că noi continuăm să asociem ideea de suferință cu cea de a renunța la alimentele care îngrașă. Pentru ca această schimbare să fie pe termen lung, trebuie să asociem ideea de suferință cu aceea de a mânca alimente care îngrașă, astfel încât să nu ni le mai dorim, iar ideea de plăcere cu a mânca alimente care să ne *hrănească*. Persoanele cu o formă fizică bună, sănătoase sunt de părere că nimic nu este mai grozav decât să te simți suplu. Și lor le *place* mâncarea care îi hrănește sănătos. De fapt cel mai adesea ei leagă ideea de plăcere cu aceea de a împinge farfuria pe care o au în față cât încă mai e mâncare în ea. Aceasta le sugerează ideea că dețin controlul asupra vieții lor.

Adevărul este că putem învăța să ne determinăm mintea, trupul și emoțiile să lege ideea de suferință sau de plăcere cu ceea ce alegem noi. Modificând ceea ce raportăm la ideea de suferință sau plăcere, vom obține o schimbare imediată a obiceiurilor noastre. În cazul fumatului, de exemplu, este suficient să legați ideea de suferință cu fumatul și cea de plăcere cu renunțatul la fumat. Puteți face asta chiar acum, dar s-ar putea să nu puneți în practică această opțiune, pentru că v-ați învățat corpul să lege ideea de plăcere de fumat sau vă temeți că renunțarea la fumat ar însemna prea multă suferință. Și totuși, dacă veți întâlni pe cineva care s-a lăsat de fumat, veți afla că și-a schimbat acest obicei într-o singură zi: ziua în care fumatul a căpătat o nouă semnificație pentru el.

DACĂ NU AVEM UN PLAN PENTRU PROPRIA VIAȚĂ, SIGUR ARE ALTCINEVA

Misiunea celor din Madison Avenue este să reușească să influențeze ce gânduri asociem cu suferința și cu plăcerea. Specialiști în publicitate au înțeles foarte bine că ceea ce ne stimulează nu este atâta intelectul, cât senzațiile pe care le corelăm cu produsele lor. Ca urmare au devenit adevărați experți în a utiliza o muzică incitantă sau foarte liniștitoare, imagini rapide sau elegante, culori vii sau stinse și o întreagă varietate de alte elemente care să ne creeze o anumită stare emoțională; apoi când starea noastră emoțională atinge apo-

geul, când senzațiile sunt la o intensitate maximă apare o imagine a produsului care se menține până ce facem legătura între aceasta și dorința deja trezită.

Pepsi a folosit deja genial această strategie pentru a acapara o mai mare parte din piața băuturilor răcoritoare depășind succesul principalului lor competitor, Coca-Cola. Pepsi a constatat fenomenalul succes al lui Michael Jackson, un tânăr care și-a petrecut întreaga viață învățând cum să trezească emoțiile publicului folosindu-se de vocea sa, de corpul, de chipul și de gesturile sale. Michael cântă și dansează într-un fel care stimulează un număr enorm de persoane, făcându-le să se simtă incredibil de bine — astfel încât adesea oamenii îi cumpără albumele doar pentru a recrea acest sentiment. Pepsi s-a întrebat: Cum am putea transfera aceste senzații asupra produsului *nostru*? Logica lor a fost următoarea: dacă oamenii vor asocia cu Pepsi aceleași sentimente plăcute pe care li le trezește și Michael Jackson, vor cumpăra Pepsi tot așa cum cumpără și albumele lui. Procedeul de a asocia noi sentimente cu un produs sau cu o idee este de fapt transferul necesar pentru a crea o stare de condiționare, despre care veți afla mai multe în Capitolul 6, când vom studia Știința Condiționării Neuro-asociative. Deocamdată însă gândiți-vă la următoarele: **De fiecare dată când suntem într-o stare emoțională profundă, când trăim senzații puternice de suferință sau de plăcere, tot ceea ce se întâmplă mai special în aceste momente va deveni legat de una dintre aceste senzații, la nivel neurologic.** Astfel pe viitor de câte ori vi se va întâmpla același lucru, va reveni și starea emoțională.

Probabil că ați auzit de Ivan Pavlov, un savant rus care la sfârșitul secolului al XIX-lea a condus experimente referitoare la reflexul condiționat. Cea mai celebră dintre ele a fost aceea de a folosi un clopoțel de fiecare dată când a dat de mâncare unui câine, stimulând astfel salivarea câinelui și legând aceste senzații ale câinelui de sunetul clopoțelului. După ce a repetat acest lucru de destule ori, Pavlov a constatat că era suficient să sune clopoțelul pentru ca animalul să saliveze — chiar și atunci când nu i se mai dădea de mâncare.

Ce legătură are Pavlov cu Pepsi? Mai întâi Pepsi s-a folosit de Michael Jackson pentru a ne induce acea stare emoțio-

nală intensă, apoi într-un moment foarte bine determinat au introdus produsul. Repetările permanente au creat o legătură emoțională milioanelor de fani ai lui Michael Jackson. Adevărul este că Michael Jackson nici măcar nu bea Pepsi! În fața aparatului de filmat el ținea de fapt o cutie goală de Pepsi! Și atunci vă veți întreba: „Oare compania asta a înnebunit de tot? Să angajeze un tip pentru 15 milioane de dolari să-i reprezinte și nici măcar să nu le *țină* în mână produsul și să le spună tuturor că oricum nu o va face! Ce fel de purtător de cuvânt este acesta? Ce idee năstrușnică!" De fapt a fost o idee genială. Vânzările au crescut fantastic — ba mai mult, ulterior firma L.A. Gear l-a angajat pe Michael Jackson pentru 20 de milioane de dolari pentru a le reprezenta produsul. Iar actualmente, pentru că este capabil să modifice sentimentele oamenilor (el fiind ceea ce eu numesc o persoană care „induce stări de spirit"), el și Sony/CBS tocmai au semnat un contract de înregistrări pe zece ani despre care se spune că ar valora peste 1 miliard de dolari. Capacitatea lui de a modifica starea emoțională a oamenilor l-a făcut să devină *neprețuit*.

Ceea ce trebuie să înțelegem este că totul se bazează pe legătura creată între o senzație de plăcere și anumite comportamente. Ideea este că dacă folosim produsul, vom reuși să ne trăim toate fanteziile. Experții în publicitate ne-au învățat pe toți că dacă vă aflați la volanul unui BMW, sunteți o persoană extraordinară care dați dovadă de un gust excepțional. Dacă vă aflați la volanul unui Hyundai înseamnă că sunteți inteligent și cumpătat. Dacă vă aflați la volanul unui Pontiac, veți trăi momente palpitante. Dacă vă veți afla la volanul unei Toyota, ce sentiment extraordinar veți trăi! Sunteți învățat că dacă vă dați cu Obsession, foarte curând veți fi cuprins în tumultul unor orgii androgine. Dacă beți Pepsi, veți putea dansa alături de M. C. Hammer ca un adevărat idol al noului val. Dacă vreți să fiți o mamă „bună", atunci trebuie să vă hrăniți copiii cu tarte cu fructe Hostess, madlene sau Twinkies.

Specialiștii în publicitate au observat că dacă se generează acel sentiment de plăcere suficient de puternic, consumatorii adesea sunt dispuși să ignore teama de suferință. Există o zicală celebră în publicitate cum că „sexul vinde" și nu e nici o îndoială că asocierile plăcute de idei create prin aluzii

sexuale, atât în reclamele tipărite, cât și la TV, nu dau greș niciodată. Uitați-vă de exemplu la tendința care există în vânzarea de blugi. Ce sunt de fapt blugii? Inițial au fost o salopetă de muncă: ceva funcțional și urât. Cum se vând ei actualmente? Ei reprezintă imaginea internațională a tot ceea ce înseamnă sexy, modern și tineresc. Ați văzut vreodată vreo reclamă la blugi Levi 501? Puteți să-mi explicați vreuna? Nu au nici o logică, nu-i așa? Sunt total confuze. Dar în final ai impresia clară că abia s-a făcut o partidă de sex. Oare acest tip de strategie stă într-adevăr la baza vânzărilor de blugi? Sigur! Producătorul numărul unu de blugi în America este Levi.

Oare reflexul condiționat ce ne modelează asocierile de idei se limitează numai la produse precum băuturile răcoritoare, automobilele sau blugii? Sigur că nu! Să luăm ca exemplu umila stafidă. Știți că în 1986 Comisia Consultativă pe Probleme de Stafide din California se aștepta la o recoltă enormă, dar a intrat în panică? An de an s-a constatat că vânzările au scăzut cu câte un procent. În disperarea de cauză s-au adresat agenției lor de publicitate și au întrebat ce-i de făcut. Soluția a fost simplă. Trebuiau schimbate *sentimentele* clienților față de stafide. Pentru cei mai mulți oameni ideea de stafidă era asociată slăbiciunii, singurătății și plictiselii, cel puțin așa declara Robert Phinney, fostul director al comisiei.*

Misiunea era clară: trebuia pompată o doză sănătoasă de impact emoțional atrăgător în acest fruct mic și zbârcit. Trebuia legat de o senzație pe care lumea și-o *dorește*. Ideea de „zbârcit" și „uscat" nu este asociată de marea majoritate cu un sentiment plăcut. Cultivatorii de stafide au început să se gândească: ce ar putea asocia ideii de stafide pentru ca lumea să-și dorească într-adevăr să le cumpere?

În acea vreme avea un enorm succes la nivel național o melodie mai veche a formației Motown: „I Heard It Through the Grapewine — Am auzit-o în vie". Cultivatorii s-au gândit: ce ar fi să profităm de această senzație care îi face pe oameni să se simtă bine și să o asociem ideii de struguri pentru a crea impactul? Au angajat un creator de animație foarte

* John Hillkirk și Gary Jakobson, *Grit, guts and genius* (*Energie, curaj și geniu*), Houghton, Mifflin Company, Boston, 1990.

inventiv, pe nume Will Vinton, care a creat vreo treizeci de figurine din lut reprezentând stafide, fiecare cu personalitatea sa, pentru a le mișca în ritmul melodiei formației Motown. În acele momente aveau să se nască Stafidele de California. Prima campanie publicitară a creat imediat senzație, obținându-se acea asociere de idei la care visaseră cultivatorii. Când lumea se uita la stafiduțele care dansau, le asociau cu ceva amuzant, plin de umor și de plăcere, nemaifiind fructele plicticoase de altă dată. Practic stafidele fuseseră reinventate chiar în spiritul californian și acest mesaj fără cuvinte spunea că dacă le veți mânca, vă veți simți la fel de vesel și în formă. Concluzia? Industria stafidelor a fost salvată de la o cădere alarmantă, vânzările crescând cu 20% pe an. Cultivatorii reușiseră să schimbe asocierea de idei a clienților: în loc să continue să le considere un fruct plicticos, consumatorii au învățat să le asocieze cu senzații palpitante și amuzante!

Desigur că utilizarea reclamelor ca reflex condiționat nu se oprește doar la produsele fizice. Din fericire sau din nefericire, permanent vedem la televizor sau auzim la radio folosindu-se noi metode pentru a ne modifica asocierile de idei referitoare la candidații din sfera politicului. Și nimeni nu știe mai bine acest lucru decât Roger Ailes, un mare maestru al analizelor politice și un formator de opinii care a inițiat elementele-cheie în reușita campaniei lui Ronald Reagan din 1984 împotriva lui Walter Mondale și care în 1988 a condus cu aceeași măiestrie campania electorală a lui George Bush împotriva lui Michael Dukakis. Ailes a inventat o strategie pentru a transmite trei mesaje negative la adresa lui Dukakis — că nu era foarte hotărât în problemele de apărare, de mediu înconjurător și de eradicare a criminalității — astfel inducând populației senzația că persoana lui trebuie asociată ideii de suferință. Unul dintre clipurile electorale îl reprezenta pe Dukakis ca fiind „un copil care se joacă de-a războiul" într-un tanc; un altul se făcea că îl acuză de poluarea din Portul Boston. Cel mai celebru dintre ele prezenta niște criminali care erau eliberați din închisorile din Massachusetts printr-o ușă batantă, făcând aluzie la foarte răspândita publicitate negativă iscată la nivelul întregii țări în jurul „incidentului Willie Horton". Willie Horton era un criminal condam-

nat de tribunal și eliberat din închisoare în urma unui foarte controversat program de permisii organizat chiar în statul natal al lui Dukakis. Horton nu s-a mai întors la închisoare și zece luni mai târziu a fost arestat, pentru că terorizase un cuplu tânăr violând femeia și agresându-l pe bărbat.

Mulți au comentat îndelung aceste clipuri electorale negative. Personal le-am considerat extrem de manipulatoare. Dar nu putem nega succesul lor formidabil, datorat tocmai faptului că oamenii fac mai mult ca să evite suferința decât ca să obțină plăcerea. Multora nu le-a plăcut felul în care a fost condusă campania — George Bush numărându-se printre aceștia — dar nimeni nu a putut contesta că suferința s-a dovedit un factor motivant foarte puternic în modelarea comportamentului oamenilor. Sau, cum spune Ailes, „Clipurile negative au impact mai rapid. Oamenii sunt mai atenți la acest tip de clipuri. Ei s-ar putea să reacționeze sau nu la o frumoasă scenă pastorală de pe marginea șoselei. Dar toată lumea se uită la un accident de automobil."*

Este clar că strategia lui Ailes este extrem de eficientă. Bush a câștigat cu o majoritate clară la nivelul votului popular și l-a învins pe Dukakis în cadrul colegiului electoral cu o majoritate zdrobitoare, cum aproape că nu se mai întâmplase până atunci.

Forța care modelează opinia publică și obiceiurile de a cumpăra ale clienților este aceeași cu forța care modelează *toate* acțiunile noastre. Depinde doar de dvs. și de mine să preluăm controlul acestei forțe și să hotărâm conștient propriile noastre acțiuni, pentru că, dacă nu o facem noi, vom cădea sub influența celor care ne vor crea reflexe pentru a ne determina să ne comportăm după cum vor ei. Uneori aceste acțiuni corespund cu ceea ce am fi ales și singuri; alteori nu. Specialiștii în publicitate au înțeles cum să modifice ceea ce asociem ideii de suferință și de plăcere, transformând senzațiile cu care asociem produsele lor. Dacă vrem să deținem controlul asupra vieții noastre, trebuie să învățăm să „ne facem reclamă" în gând — și putem să o începem *într-o clipă*. Cum? Pur și simplu asociind suferința cu obiceiurile la care

* Hillkirk, *op. cit.*

vrem să renunțăm și s-o facem atât de intens din punct de vedere emoțional, încât nici să nu ne mai *gândim* la aceste obiceiuri. Oare există lucruri pe care nu le-ați mai face niciodată? Gândiți-vă la senzațiile pe care le asociați acestor lucruri. Dacă veți asocia aceste sentimente și senzații obiceiurilor pe care vreți să le evitați, n-o să vă mai apucați de ele niciodată. După care, **e de ajuns să asociați ideea de plăcere noilor obiceiuri pe care vi le doriți.** Prin repetare la o anumită intensitate emoțională, vă puteți impune aceste obiceiuri, până ce se vor transforma în automatisme.

Deci care este primul pas pentru a crea o schimbare? Primul pas constă doar în *a deveni conștient* de forța pe care durerea și plăcerea o exercită în cazul fiecărei hotărâri și drept urmare a fiecărei acțiuni pe care o faceți. Arta de a conștientiza presupune înțelegerea că aceste asocieri — între idei, cuvinte, imagini, sunete și senzații de suferință și plăcere — se petrec permanent.

„Consider că plăcerile trebuie evitate dacă au drept consecințe suferințe care le depășesc, iar suferințele trebuie răvnite cu ardoare atunci când se termină prin plăceri mult mai mari."
MICHEL DE MONTAIGNE

Problema este că majoritatea luăm hotărârile în privința a ceea ce avem de făcut în funcție de suferința sau plăcerea pe care le-ar putea aduce *pe termen scurt,* în loc să ne gândim pe termen lung. Și totuși pentru a reuși, majoritatea lucrurilor pe care le prețuim presupun să trecem dincolo de zidul suferinței pe termen scurt, pentru a cunoaște plăcerea pe termen lung. Trebuie să lăsați de-o parte momentele trecătoare de teamă și ispită și să vă concentrați asupra ce este mai important pe termen lung: valorile și standardele personale. De asemenea nu uitați că **de fapt nu suferința ne impulsionează, ci teama că există ceva care ne-ar putea *face să suferim.* Și nu plăcerea *reală* ne impulsionează, ci convingerea noastră — *sentimentul de certitudine* — că într-un fel sau altul, pe parcurs, vom ajunge la plăcere.** Noi nu suntem îndemnați de realitate, ci de felul cum *percepem* realitatea.

Majoritatea oamenilor se concentrează pe felul în care ar putea evita suferința și cunoaște plăcerea *pe termen scurt;* astfel își creează o suferință *pe termen lung.* Iată un exemplu. Să

zicem că cineva vrea să slăbească câteva kilograme. (Știu că *dvs.* nu vi s-a întâmplat asta niciodată, dar să presupunem totuși!) Pe de-o parte, acea persoană are motive întemeiate să slăbească: se va simți mai bine și va avea mai multă energie; hainele îi vor sta mai bine și se va simți mai în largul său în prezența persoanelor de sex opus. Pe de altă parte totuși sunt tot atâtea motive pentru a evita cura de slăbire: va trebui să țină regim strict, să îi fie permanent foame; să-și refuze nevoia de a mânca alimente care îngrașă și în plus de ce n-ar aștepta până *după* vacanță?

Punând astfel în balanță argumentele pro și contra, majoritatea vor opta pentru o amânare — plăcerea potențială a unei siluete frumoase va fi umbrită de suferința pe termen scurt a unui regim plin de privațiuni. Pe termen scurt evităm suferința de a ne fi foame și obținem plăcerea imediată, permițându-ne câțiva cartofi prăjiți în plus, numai că asta nu va fi de durată. Pe termen lung o să ne simțim tot mai rău în pielea noastră, ca să nu mai vorbim de problemele de sănătate care vor interveni.

Nu uitați, tot ce vă doriți mai de preț presupune o suferință pe termen scurt, pentru a obține o plăcere pe termen lung. Dacă vreți un trup trăsnet, trebuie să-l sculptați, ceea ce presupune o suferință pe termen scurt. După ce îl veți face de destule ori, exercițiul fizic va deveni o plăcere. Și în cazul regimului lucrurile funcționează la fel. Orice disciplină presupune o suferință inițială: disciplina în afaceri, în relațiile interumane, în imaginea de sine, în condiția fizică și în finanțe. Cum veți putea să depășiți această senzație de disconfort pentru a vă crea imboldul necesar atingerii reale a scopurilor propuse? Începeți prin a hotărî să depășiți acest disconfort. *Întotdeauna* într-o clipă putem hotărî să trecem peste suferință, cea mai bună soluție ar fi printr-un reflex condiționat, asupra căruia ne vom opri în amănunt în Capitolul 6.

Un prim exemplu despre cum această concentrare pe termen scurt ne poate duce pe toți la o cădere (ca în Niagara) este cel legat de criza actuală a economiilor și împrumuturilor — probabil cea mai mare și unica greșeală financiară făcută vreodată în istoria guvernului nostru. Estimările arată că pe contribuabili i-ar putea costa peste 500 miliarde de dolari,

și americanii tot nu știu ce anume a *provocat* această situație.* Această problemă va fi, mai mult ca sigur, o sursă de suferință — cel puțin economică — pentru fiecare bărbat, femeie și copil din această țară, pentru generații întregi. Într-o conversație pe care am avut-o cu L. William Siedman, președintele Resolution Trust Corporation și al Federal Deposit Insurance Corporation, el mi-a spus: „Suntem singura țară suficient de bogată pentru a supraviețui unei greșeli atât de mari." Cum s-a ajuns la această harababură financiară? Este un exemplu clasic de a încerca eliminarea suferinței prin rezolvarea consecințelor unei probleme a cărei cauze continuă să fie alimentată.

Totul a început cu problemele de economii și împrumuturi care au apărut la sfârșitul anilor '70 și începutul anilor '80. Instituțiile bancare și cele de economii și împrumuturi (S&L) și-au bazat afacerea în special pe piața de consum și pe companii. Pentru ca o bancă să aibă profit, trebuie să facă împrumuturi, și aceste împrumuturi trebuie să aibă o rată a dobânzilor mai mare decât cea care li se plătește depunătorilor. În primele faze ale problemei, băncile s-au confruntat cu dificultăți pe mai multe fronturi. Mai întâi au primit o lovitură foarte serioasă atunci când companiile au intrat pe ceea ce până în acel moment era exclusiv domeniul bancar: acordare de împrumuturi. Companiile mari au constatat că împrumutându-se reciproc, făceau economii semnificative la dobânzi, dezvoltând ceea ce se numește acum cu un termen bine cunoscut „commercial paper market — piața de polițe comerciale". Acest lucru a reușit atât de bine, încât practic a distrus profitul multor bănci.

Între timp au apărut noi schimbări la nivelul consumatorilor americani. Până atunci consumatorii nu-și doreau să îl întâlnească pe reprezentantul pentru împrumuturi al băncii atunci când solicitau împrumuturi pentru cumpărarea unei mașini sau a unor produse electronice mai costisitoare. Consider că pentru marea majoritate dintre ei era o experiență neplăcută să fie supuși unui adevărat interogatoriu financiar.

* Dacă doriți o mai bună înțelegere a cauzei acestei crize a economiilor și împrumuturilor, v-aș recomanda cartea prietenului meu Paul Pilzer, *Other people's money* (*Banii altor oameni*).

La multe bănci ei nu se simțeau a fi „clienți prețuiți". Companiile de automobile au fost suficient de abile să-și dea seama de asta și au început să ofere ei împrumuturi clienților, creându-și o nouă sursă de profit. Ei au constatat că puteau câștiga tot atât de mulți bani din finanțări ca și din vinderea mașinilor, oferindu-i clientului o soluție mult mai convenabilă și dobânzi mai mici. Sigur că atitudinea lor era cu totul alta decât a bancherilor — ei erau direct interesați să acorde împrumutul clienților. Curând clienții au preferat această finanțare la fața locului, renunțând la metoda tradițională, pentru că aceasta nouă li s-a părut mai avantajoasă, mai maleabilă și cu eforturi financiare mai mici. Totul se petrecea într-un singur loc, personalul era foarte amabil, pentru că dorea să încheie afacerea. Ca urmare General Motors Acceptance Corporation (GMAC) a devenit curând una dintre cele mai importante companii de finanțare a achizițiilor de automobile din SUA.

Unul dintre ultimele bastioane rămase împrumuturilor de la bancă a fost piața imobiliară, dar rata dobânzilor și inflația au crescut vertiginos, într-un an ajungând la 18%. Ca urmare nimeni nu-și mai putea permite ratele lunare la împrumuturile cu asemenea dobânzi. Așa cum era de imaginat, împrumuturile pentru investițiile imobiliare au dispărut pur și simplu.

În acest moment băncile și-au pierdut masiv clienții de la companii, au pierdut mare parte din piața de împrumuturi pentru mașini și au început să le piardă și pe cele pentru case. Lovitura de grație pentru bănci a fost că depunătorii, ca reacție la inflație, aveau nevoie de o dobândă mai mare, în vreme ce băncile continuau să ofere împrumuturi cu dobânzi mici. Băncile ajunseseră să piardă bani zilnic; și-au dat seama că însăși supraviețuirea lor este în joc și au hotărât să facă două lucruri. Mai întâi au redus condițiile în care acordau împrumuturi. De ce? Pentru că s-au temut că altfel nu vor mai avea cui să acorde împrumuturi. Fără împrumuturi, n-ar mai fi avut profit și sigur că ar fi avut de suferit. Dacă însă ar fi reușit să împrumute bani cuiva care să-i dea înapoi, atunci ar fi obținut plăcerea. În plus riscul era minim. Dacă împrumutau bani și clienții *nu* își respectau obligațiile atunci contribuabilii, adică dvs. și cu mine, garantam și deci plăteam. La o ana-

liză finală era o foarte mică teamă de suferință și deci o enormă tentație de a „risca" capitalul lor (nostru?).

Băncile și instituțiile financiare au făcut presiuni asupra Congresului să le ajute să nu dea faliment, ceea ce a însemnat o serie de schimbări. Băncile mari au înțeles că puteau împrumuta bani în străinătate, unde era o nevoie disperată de capital. Cei care dădeau cu împrumut și-au dat seama *dintr-o dată* că puteau să ofere peste 50 de milioane de dolari unei țări. Nu mai era nevoie să lucreze cu milioane de clienți pentru a împrumuta aceeași sumă, iar profiturile la împrumuturi atât de mari erau considerabile. Directorii de bănci și cei care se ocupau de împrumuturi adesea primeau și prime (bonusuri) în funcție de mărimea sau numărul de împrumuturi pe care le contractau. Băncile nu se mai concentrau asupra calității împrumuturilor. Pe ele nu le preocupa dacă o țară ca Brazilia își va putea sau nu rambursa împrumutul. De ce? Ei procedau exact cum îi învățasem: îi încurajasem să riște cu Federal Deposit Insurance, promițându-le că dacă vor câștiga, vor câștiga masiv și dacă nu vor reuși, noi îi vom acoperi. Practic pentru bancher, în această ecuație, suferința era foarte mică.

Băncile mai mici care nu aveau resurse pentru a împrumuta țările străine au descoperit că soluția imediată era să împrumute întreprinzătorilor comerciali aflați chiar pe teritoriul SUA. Au redus și ele condițiile, astfel încât întreprinzătorii să poată împrumuta fără a depune garanția obișnuită de 20%. Care a fost reacția întreprinzătorilor? E bine, ei nu puneau nimic în joc, ci profitau de banii altora, iar pe de altă parte Congresul stabilise facilități de impozitare a clădirilor comerciale atât de avantajoase, încât practic constructorii nu aveau nimic de pierdut. Nu mai erau nevoiți să analizeze dacă este o piață favorabilă sau nu, ori dacă clădirea era bine așezată sau dimensionată. Întreprinzătorii au „profitat" doar de ceea ce li s-a părut a fi cea mai extraordinară reducere de taxe din viața lor.

Ca urmare a început să se construiască nebunește, creându-se o saturare a pieței. Când oferta a fost cu mult mai mare decât cererea, piața s-a prăbușit. Întreprinzătorii s-au dus la bănci și au zis „nu putem plăti", iar băncile s-au adresat contribuabililor și le-au spus „nu putem plăti". Din păcate *noi* nu

mai avem cui să ne adresăm. Cel mai rău este însă că oamenii au constatat existența abuzurilor în țara asta și au ajuns la concluzia că oricine are avere, înseamnă că a profitat de cineva. Aceasta înseamnă crearea de atitudini negative tocmai față de cei care, cel mai adesea, oferă slujbele care permit americanilor să-și împlinească visurile. Toată această harababură ilustrează lipsa noastră de înțelegere a dinamicii suferință-plăcere și a faptului că nu este de dorit să se rezolve problemele pe termen lung cu soluții pe termen scurt.

Suferința și plăcerea sunt de fapt principalii regizori ai dramei la nivel universal. Ani de zile am trăit o escaladare a cursei înarmărilor la concurență cu URSS-ul. Cele două mari puteri creau permanent tot mai multe arme ce reprezentau amenințarea absolută: „Dacă încercați să ne faceți vreun rău, noi o să vă facem unul și mai mare." Concurența a continuat până la un moment dat când ajunsesem să cheltuim *15 000 de dolari pe secundă* în cursa înarmărilor. Ce anume l-a determinat pe Gorbaciov să hotărască dintr-o dată negocierea reducerii cursei înarmărilor? Răspunsul este suferința. El începuse să asocieze o suferință majoră ideii de a încerca să intre în concurență cu construcția americană de armament. Din punct de vedere financiar așa ceva nu era posibil. El nu reușea nici măcar să-și *hrănească* populația! Atunci când oamenii nu au ce mânca sunt mult mai preocupați de stomacul lor decât de tunuri. Sunt mult mai interesați să-și umple cămara decât depozitele de armament. Ei începuseră să creadă că banii sunt cheltuiți necugetat și au cerut cu insistență o schimbare. Oare Gorbaciov și-a schimbat poziția pentru că este un tip nemaipomenit? Poate. Un lucru însă este sigur: nu avea de ales.

„Natura a lăsat omenirea să fie guvernată de doi mari stăpâni, suferința și plăcerea... Ele ne conduc în tot ceea ce facem, spunem și gândim: orice efort de a scăpa de jugul lor nu va face altceva decât să le reconfirme puterea."

JEREMY BENTHAM

De ce oare oamenii persistă într-o relație nesatisfăcătoare și nu sunt dispuși să găsească soluții sau să-i pună capăt și să o pornească în altă direcție? Pentru că știu că schimbarea ne duce către necunoscut și majoritatea oamenilor cred că necu-

noscutul este mult mai dureros decât ceea ce au trăit deja. Ca în vechiul proverb „Schimbarea domnilor, bucuria nebunilor" sau „Să nu dați vrabia din mână pe cioara de pe gard". Aceste convingeri ne îndeamnă să nu acționăm în direcția schimbării vieții noastre.

Dacă dorim o relație intimă, trebuie să ne depășim temerile de respingere și vulnerabilitate. Dacă vrem să intrăm în afaceri, trebuie să fim dispuși să ne depășim temerile că ne-am putea pierde siguranța zilei de mâine, pentru a obține ceea ce ne-am pus în gând. De fapt majoritatea lucrurilor de preț din viața noastră *presupun o nerespectare a reflexelor condiționate ale sistemului nostru nervos*. Trebuie să ne dominăm temerile depășind aceste reflexe precondiționate și în multe cazuri, trebuie să ne transformăm teama într-o forță. De multe ori teama căreia îi permitem să dețină controlul asupra noastră nici nu devine realitate până la urmă. Se poate ca oamenii să lege, de exemplu, ideea de suferință de zborul cu avionul, deși nu există nici o logică pentru o asemenea fobie. Ei reacționează în funcție de o experiență dureroasă din trecut sau de una imaginară în viitor. Se poate să fi citit prin ziare despre accidentele de avion și acum evită să mai folosească acest mijloc de transport: permit fricii să dețină controlul asupra lor. Trebuie să ne asigurăm că ne trăim viața în prezent și reacționăm la lucruri reale, și nu la temerile noastre față de ceea ce a fost cândva sau ar putea fi vreodată. Este esențial să reținem că de fapt nu ne îndepărtăm de suferința *reală*; ne îndepărtăm de ceea ce *credem* că ar duce la o suferință.

SĂ FACEM CÂTEVA SCHIMBĂRI CHIAR ACUM

Mai întâi notați patru măsuri pe care trebuie să le luați și pe care le-ați tot amânat. Poate că aveți nevoie să slăbiți. Poate că trebuie să vă lăsați de fumat. Poate că trebuie să comunicați cu cineva cu care v-ați certat sau să reluați legătura cu cineva care este important pentru dvs.

În al doilea rând sub fiecare dintre aceste măsuri răspundeți la următoarele întrebări: De ce nu am luat măsuri? Oare ce suferință am asociat în trecut ideii de a lua aceste

măsuri? Răspunzând la aceste întrebări, veți înțelege că de fapt v-a ținut pe loc faptul că ați asociat o idee de suferință mult mai mare în cazul luării măsurii decât în cazul neluării ei. Fiți sincer cu dvs. Dacă gândiți „Nu am asociat nici o idee de suferință în acest caz", mai gândiți-vă. Poate că este o suferință mai puțin dureroasă: poate că nu vă găsiți timp, pentru că aveți un program foarte încărcat.

În al treilea rând notați-vă toate plăcerile pe care le-ați trăit în trecut permițându-vă acest obicei negativ. De exemplu, dacă aveți impresia că ar trebui să slăbiți, de ce ați continuat să mâncați cartoane întregi de fursecuri și pungi enorme de cartofi prăjiți pe care le-ați udat din abundență cu 12 cutii de sirop sau băuturi răcoritoare acidulate? Sigur că ați evitat suferința de a vă lipsi de ele și în același timp o faceți pentru că pe moment vă dă o senzație de bine. Vă dă o senzație de plăcere! O plăcere imediată! Nimeni nu renunță la asemenea senzații! Ca să obținem o schimbare de durată trebuie să găsim o nouă cale de a obține aceeași plăcere fără aceste consecințe negative. Identificarea plăcerii pe care o veți obține vă va ajuta să descoperiți care este ținta dvs.

În al patrulea rând notați-vă ce vă va costa dacă *nu vă* schimbați chiar acum. Ce se va întâmpla dacă nu încetați să mâncați atâta zahăr și grăsimi? Dacă nu vă lăsați de fumat? Dacă nu dați telefonul pe care știți că trebuie să-l dați? Dacă nu începeți să faceți exercițiu fizic susținut zilnic? Fiți sincer cu dvs. Cât o să vă coste în următorii doi, trei, patru, cinci ani? Cât vă va costa din punct de vedere emoțional? Cât vă va costa ca imagine de sine? Cât vă va costa la nivelul energiei fizice? Cât vă va costa în respectul de sine pe care vi-l acordați? Cât vă va costa financiar? Cât vă va costa în relațiile cu cei la care țineți cel mai mult? Spuneți ce simțiți. Și nu-mi răspundeți cu „O să mă coste bani" sau „O să fiu gras". Nu-i de ajuns. Trebuie să nu uitați că de fapt suntem conduși de emoțiile noastre. Așadar încercați să asociați și să folosiți suferința făcând-o un aliat, pentru a vă impulsiona spre o nouă reușită.

Pasul final este să vă notați toate plăcerile pe care le veți trăi dacă veți lua aceste măsuri *chiar acum*. Faceți o listă enormă care să vă stimuleze emoțional, care să vă entuziasmeze cu adevărat: „Voi reuși să am sentimentul că într-ade-

văr deţin controlul asupra existenţei mele şi că sunt adevăratul meu stăpân. Voi ajunge la un nou nivel de încredere în mine. Voi avea vitalitatea fizică şi sănătatea dorită. Voi fi în stare să-mi consolidez toate relaţiile. Îmi voi dezvolta o voinţă mai puternică pe care o voi putea utiliza în toate celelalte zone ale existenţei mele. Viaţa mea va fi mai bună în toate aceste direcţii în următorii doi, trei, patru, cinci ani. Luând această măsură, voi reuşi să-mi trăiesc visul." Imaginaţi-vă toate impactele pozitive ale acestei schimbări atât în prezent, cât şi pe termen lung.

V-aş propune să vă găsiţi timp chiar *acum* pentru a duce la capăt acest exerciţiu şi a profita de impulsul crescând pe care-l simţiţi pe măsură ce parcurgeţi această carte. *Carpe diem! — Bucură-te de prezent!* Nimic nu e mai important decât prezentul, dar dacă nu mai aveţi răbdare să treceţi la capitolul următor, atunci faceţi-o cât mai grabnic. Dar nu uitaţi să reveniţi la acest exerciţiu pentru a vă întări controlul pe care-l deţineţi asupra puterilor gemene suferinţa şi plăcerea.

Acest capitol v-a arătat încă o dată că toate aspectele vieţii noastre sunt modelate de legăturile pe care le creăm cu suferinţa şi plăcerea şi că ne stă în putinţă să modificăm aceste asocieri de idei şi, prin urmare, măsurile pe care le luăm, precum şi destinul nostru. Dar pentru a fi în stare să facem asta, trebuie să înţelegem...

4

Sistemul de convingeri: puterea de a crea și puterea de a distruge

„La baza a tot ceea ce gândim se află convingerile noastre ca o pânză de fundal a spiritului nostru."

ANTONIO MARCHADO

Era supărat pe viață și violent, dependent de alcool și de droguri și era să se omoare de câteva ori. Actualmente este închis pe viață, pentru că a ucis un casier într-un magazin de băuturi pe motiv că „i-a stat în cale". El are doi fii născuți la nici un an distanță unul de celălalt, unul a ajuns „exact ca tatăl său": dependent de droguri, trăind din furtișaguri și amenințări până ce a fost închis, la rândul său, pentru crimă. Fratele lui însă e un cu totul alt personaj: are trei copii, o căsnicie frumoasă și pare cu adevărat fericit. El este director regional la un concern național important, munca stimulându-l și satisfăcându-l în egală măsură. E în plină formă din punct de vedere fizic și nu e dependent de alcool sau droguri! Cum este cu putință ca acești doi tineri să aibă destine atât de diferite, deși practic au trăit în același mediu? Fiecare în parte a fost întrebat separat fără să știe de celălalt: „Cum de a ajuns viața ta așa?" În mod surprinzător amândoi au dat exact același răspuns: „Ce altceva aș fi putut să fac având un asemenea tată?"

Adesea suntem tentați să credem că ceea ce ne înconjoară deține controlul asupra existenței noastre și că mediul în care am crescut ne-a modelat așa cum suntem. Nici că există o minciună mai mare. **Nu întâmplările din viața noastră ne modelează, ci convingerile în legătură cu aceste întâmplări.**

Doi bărbați sunt răniți în Vietnam și închiși în cumplita închisoare Hoa Lo. Ei sunt izolați, puși în lanțuri legate de lespezile de ciment, bătuți permanent cu lanțuri ruginite și torturați pentru a da informații. Deși amândoi au fost tratați în mod similar, ei și-au format convingeri total diferite despre experi-

ența acestei perioade de chinuri. Unul dintre ei a decis că viața s-a terminat și pentru a evita alte suferințe, s-a sinucis; celălalt, din aceste întâmplări violente, și-a format o convingere mai profundă decât până atunci despre sine, despre semeni și despre Creator. Căpitanul Gerald Coffee își folosește această experiență pentru a le aminti oamenilor de pretutindeni despre forța spiritului uman care poate depăși practic orice nivel de suferință, orice provocare sau orice problemă.

Două femei împlinesc 70 de ani și fiecare are o altă părere despre același eveniment. Una dintre ele „știe" că viața ei se apropie de sfârșit. Pentru ea șapte decenii de viață înseamnă că trupul o lasă și că ar fi mai bine să își pună ordine prin lucruri. Cealaltă hotărăște că ceea ce este în stare să facă la orice vârstă depinde de convingerea pe care o are și își stabilește un standard și mai înalt. Ea decide că este ideal să te apuci de alpinism la 70 de ani. În următorii cinci ani ea se dedică acestei noi aventuri escaladând unele dintre cele mai înalte vârfuri ale lumii, pentru ca în prezent, la cei 90 de ani ai săi, Hulda Crooks să devină femeia cea mai în vârstă care a escaladat vreodată muntele Fuji.

După cum vedeți, nu e vorba de mediu; nu evenimentele contează, ci înțelesul pe care li-l dăm — cum *le interpretăm* — ne modelează așa cum suntem azi și cum vom fi mâine. Diferența între o viață întreagă de bucurii aduse altora și una de nefericire și dezastru constă în convingeri. Diferența dintre Mozart și Manson constă în convingerile lor. Convingerile sunt cauza pentru care unii ajung eroi, în vreme ce alții „trăiesc o viață într-o disperare tăcută".

La ce ne folosesc convingerile? Ele sunt forța călăuzitoare care ne spune ce se va finaliza prin suferință și ce prin plăcere. De câte ori se întâmplă ceva în viața dvs., creierul își pune două întrebări: 1) Oare asta va însemna suferință sau plăcere?, 2) Ce ar trebui să fac pentru a evita suferința și/sau pentru a obține plăcerea. Răspunsurile la aceste două întrebări se bazează pe convingerile noastre, iar convingerile noastre sunt determinate de generalizări în privința a ceea ce am învățat că ar putea conduce la suferință și plăcere. Aceste generalizări călăuzesc toate măsurile pe care le luăm și totodată direcția și calitatea vieții noastre.

Generalizările pot fi foarte utile; ele sunt de fapt o simplă identificare a unor tipuri de obiceiuri similare. De exemplu, ce vă permite să deschideți o ușă? Vă uitați la clanță și chiar dacă nu ați mai văzut acest tip, sunteți aproape sigur că ușa se va deschide dacă mișcați clanța în stânga sau în dreapta, dacă împingeți sau dacă trageți. De ce credeți asta? Pur și simplu pentru că experiența în privința ușilor v-a dat suficiente puncte de reper pentru a crea un sentiment de certitudine care vă permite să faceți mișcarea până la capăt. Fără acest sentiment de certitudine, am fi incapabili să ieșim din casă, să ne conducem mașina, să folosim telefonul sau să facem oricare dintre zecile de lucruri cu care ne confruntăm zilnic. Generalizările ne simplifică existența și ne permit să funcționăm.

Din păcate generalizările în situațiile mai complexe ale existenței noastre pot simplifica exagerat, ba chiar pot crea anumite limitări ale convingerilor noastre. Poate că de mai multe ori în viață nu v-au reușit unele lucruri și pornind de la aceasta, v-ați creat convingerea că sunteți incompetent. De îndată ce veți crede că aceasta este realitatea, ea se poate transforma într-o adevărată profeție împlinită. S-ar putea să vă spuneți: „Ce rost are să mai încerc, dacă tot nu sunt în stare?" sau poate ați luat hotărâri greșite în afaceri sau într-o relație interpersonală și ați interpretat aceasta ca și cum întotdeauna vă veți „autosabota". Ori poate la școală nu ați învățat la fel de repede pe cât *credeați* că o fac alți copii și în loc să vă gândiți că poate aveați alt mod de a învăța, ați hotărât că „aveți probleme cu învățatul". La un alt nivel, oare nu așa apar și prejudecățile rasiale, alimentate de generalizări raportate la un întreg grup de persoane?

Problema este că toate aceste convingeri devin limitative în privința deciziilor ulterioare în legătură cu cine sunteți și de ce sunteți capabil. Trebuie să ne amintim că **majoritatea convingerilor noastre sunt generalizări venite din trecut și bazate pe interpretările pe care le-am dat experiențelor dureroase sau plăcute.** Problema are trei aspecte: 1) Majoritatea nu hotărâm în mod conștient ce avem de gând să credem; 2) Adesea convingerile noastre se bazează pe *interpretări greșite* ale experiențelor trecute; și 3) De îndată ce ne însușim o convingere uităm că este *o simplă interpretare.* Începem să ne tratăm con-

vingerile ca fiind adevăruri de necontestat, literă de Evanghelie. De fapt rareori ne punem la îndoială convingerile mai vechi. Aproape niciodată. Dacă vă întrebați vreodată de ce fac oamenii ceea ce fac, trebuie să vă amintiți din nou că ființele umane nu sunt create la întâmplare: toate măsurile pe care le luăm sunt rezultatul convingerilor noastre, orice am face pornește din convingerile noastre conștiente sau inconștiente în legătură cu ceea ce ne-ar putea produce plăcere sau ne-ar putea scăpa de suferință. Dacă vreți să obțineți schimbări importante pe termen lung la nivel comportamental, trebuie să vă modificați convingerile care vă țin pe loc.

Convingerile au puterea de a crea și puterea de a distruge. Ființele umane au extraordinara capacitate de a da oricărei experiențe din existența lor un înțeles care să-i anihileze sau să le salveze pur și simplu viața. Unii oameni au avut de suferit în trecut și și-au spus: „Din cauza asta am să-i ajut pe alții. Pentru că am fost violată, nimeni nu trebuie să mai pățească asta vreodată." Sau: „Pentru că mi-am pierdut fiul sau fiica, vreau ca existența mea pe pământ să lase o urmă." Asta nu înseamnă că au vrut să creadă neapărat aceste lucruri, ci că și le-au însușit pentru că asemenea convingeri i-au ajutat să se adune și să continue să trăiască, ajutându-i pe ceilalți. Cu toții avem capacitatea de a crea înțelesuri care să ne dea forță, dar mulți nu știm să ne canalizăm acest talent sau nici măcar nu ne dăm seama că-l avem. Dacă nu ne însușim convingerea că există un motiv pentru tragediile inexplicabile din viață, vom începe să ne distrugem capacitatea de a trăi cu adevărat. Nevoia de a găsi un sens experiențelor celor mai dureroase ale vieții a fost constatată de psihiatrul Viktor Frankl care, împreună cu alte victime ale Holocaustului, a supraviețuit ororilor de la Auschwitz și din alte lagăre de concentrare. Frankl a observat că acei puțini care au reușit să depășească acest „iad pe pământ" au avut o trăsătură în comun: au fost capabili să reziste și să-și transforme experiența, dând un sens înălțător suferinței lor. Ei și-au dezvoltat convingerea că suferind și supraviețuind, vor putea să-și povestească întâmplările, asigurându-se că nici o altă ființă umană nu va mai suferi vreodată atât.

Convingerile nu se limitează doar la impactul asupra emoțiilor și acțiunilor noastre. Ele pot să ne schimbe corpul în

câteva clipe. Am avut plăcerea să-i iau un interviu unui profesor de la Yale, dr Bernie Siegel, autorul unei cărți de succes. Când am început să vorbim despre puterea convingerilor, Bernie mi-a împărtășit o parte dintre cercetările pe care le-a făcut pe persoanele cu probleme de personalități multiple. Deși pare de necrezut, forța convingerii acestor oameni că au devenit o altă persoană a dat naștere unui ordin indiscutabil către sistemul lor nervos să facă schimbări biochimice considerabile în organismul lor. Rezultatul? Corpul lor se modifică sub ochii cercetătorilor și reflectă o nouă identitate într-o clipă. Studiile arată că se pot petrece chiar modificări remarcabile, cum ar fi schimbarea culorii ochilor odată cu cea de personalitate sau semne din naștere care apar și dispar. Până și boli cum ar fi diabetul sau hipertensiunea apar și dispar în funcție de convingerea subiectului referitoare la personalitatea pe care și-o manifestă.

Convingerile au chiar capacitatea să depășească impactul medicamentelor asupra organismului. În vreme ce majoritatea oamenilor cred că medicamentele vindecă, studiile arată în această nouă știință care se numește psihoneuroimunologie (relația minte-organism) ceea ce unii bănuiau de secole. Convingerile noastre în privința bolilor și tratamentelor au un rol semnificativ, poate chiar *mai* important decât tratamentul în sine. Dr Henry Beecher de la Universitatea Harvard a făcut cercetări amănunțite care au demonstrat clar că adesea acordăm meritul vindecării unui medicament, când în realitate diferența constă în convingerea pacientului.

O demonstrație în acest sens a fost un experiment uimitor în care 100 de studenți la medicină au fost invitați să participe la testarea a două noi medicamente. Unul a fost prezentat drept un energizant puternic într-o capsulă roșie, iar celălalt drept un tranchilizant puternic într-o capsulă albastră. Fără ca studenții să știe, conținutul capsulelor a fost schimbat: capsula roșie era de fapt un somnifer, iar cea albastră o amfetamină. Și totuși jumătate dintre studenți au reacționat așa cum se așteptau — adică exact invers față de rezultatele pe care ar fi trebuit să le dea medicamentele ajunse în organismul lor. Convingerile lor au avut un impact mai mare asupra corpului lor decât substanțele chimice. Sau cum spunea ulterior dr Beecher, utilitatea unui medicament „este rezultatul direct nu numai al pro-

prietăților chimice ale medicamentului, dar și al încrederii pacientului în utilitatea și eficiența medicamentului".

„Medicamentele nu sunt întotdeauna necesare, [dar] convingerea că vă veți face bine este întotdeauna esențială."

NORMAN COUSINS

Am avut privilegiul să-l cunosc pe Norman Cousins vreme de aproape șapte ani și am avut destul noroc încât să înregistrez ultimul interviu cu el exact cu o lună înainte de a muri. În acest interviu mi-a împărtășit o întâmplare în legătură cu intensitatea cu care convingerile noastre ne pot afecta organismul din punct de vedere fizic. La un meci de fotbal ținut la Moterey Park, o suburbie a Los Angeles-ului, mai multe persoane au suferit de o toxiinfecție alimentară. Medicul care i-a văzut a ajuns la concluzia că de vină era o băutură răcoritoare la dozator, pentru că toți pacienții cumpăraseră de acolo înainte de a se îmbolnăvi. S-a făcut un anunț prin stație cerându-se ca nimeni să nu mai cumpere de acolo, spunându-se că s-au îmbolnăvit câteva persoane și descriindu-se simptomele. S-a dezlănțuit un adevărat iad și lumea a început să verse și să leșine în masă. Chiar și câtorva persoane care nici măcar nu se apropiaseră de dozator li s-a făcut rău. Ambulanțele de la spitalele locale au avut serios de lucru în ziua aceea, făcând o mulțime de curse până la stadion și înapoi, transportând o mulțime de microbiști cu probleme. Atunci când s-a descoperit că nu dozatorul era de vină, toată lumea în mod „miraculos" și-a revenit.

Trebuie să înțelegem că aceste convingeri au capacitatea de a ne îmbolnăvi sau de a ne însănătoși *într-o clipă*. S-a demonstrat că tot convingerile ne afectează și sistemul imunitar. Mai mult, convingerile ne pot determina să acționăm sau ne pot distruge entuziasmul. În acest moment convingerile modelează felul în care reacționăm la ceea ce abia am citit și ce avem de gând să facem cu ceea ce am învățat în această carte. Uneori ne formăm convingeri care ne limitează sau ne întăresc un anumit domeniu; de exemplu, ceea ce credem noi despre capacitatea de a cânta sau de a dansa, de a repara o mașină sau de a face calcule. Alte convingeri sunt atât de generalizate, încât domină practic toate aspectele existenței noastre fie negativ, fie pozitiv. Pe acestea eu le numesc **convingeri universale.**

Convingerile universale sunt acele convingeri uriașe pe care le avem în legătură cu tot ceea ce se întâmplă în viața noastră: convingeri despre identitatea noastră, despre oameni, despre muncă, despre timp, despre bani și despre viața în sine. Aceste enorme generalizări sunt adesea exprimate cu *este/sunt*: „viața este...", „eu sunt...", „oamenii sunt...". După cum probabil că v-ați dat seama, convingerile de o asemenea amploare pot modela și colora toate aspectele vieții noastre. Vestea cea bună este că făcând *o schimbare* la nivelul convingerii limitative universale, se poate schimba totul, practic *fiecare* aspect al vieții dvs. într-o clipă! Nu uitați: **Odată acceptate, convingerile noastre devin ordine indiscutabile pentru sistemul nostru nervos și ele au puterea să extindă sau să distrugă posibilitățile prezentului și viitorului nostru.**

Dacă vrem să ne direcționăm viața atunci trebuie să ne asumăm controlul conștient asupra convingerilor noastre. Și pentru a face asta, trebuie mai întâi să înțelegem care sunt ele de fapt și câte dintre ele sunt deja formate.

CE ESTE O CONVINGERE?

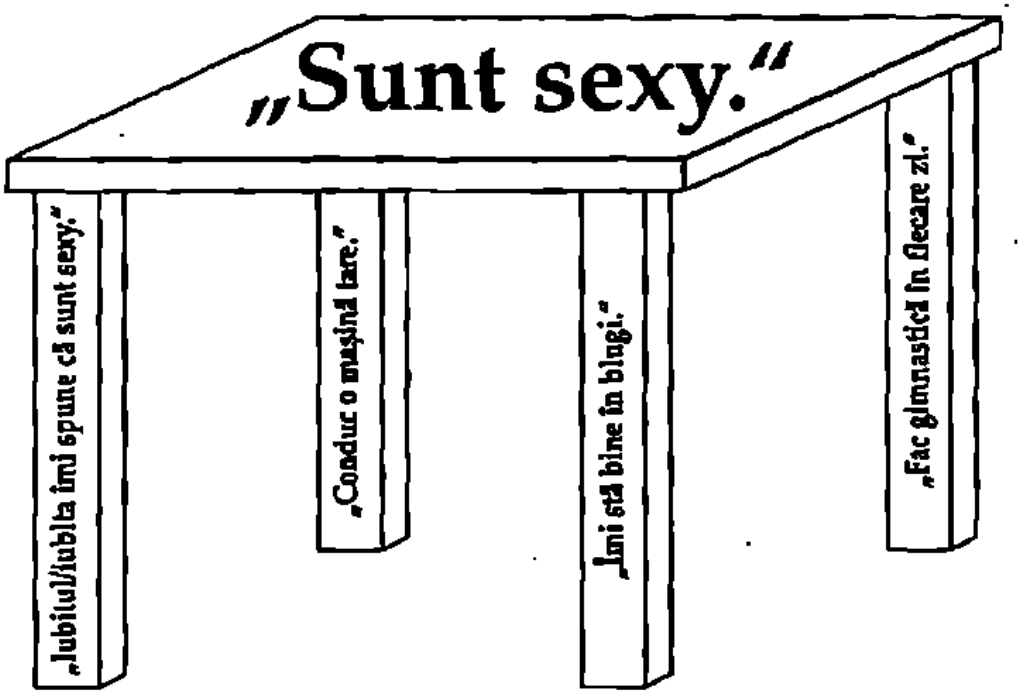
Dar de fapt ce este o convingere? Adesea în viață vorbim despre lucruri care nu ne sunt clare, despre care nu știm exact ce înseamnă. Majoritatea oamenilor tratează o convingere ca pe un lucru oarecare, când de fapt este un **sentiment de certitudine** în legătură cu ceva. Dacă spuneți că dvs. credeți că sunteți inteligent, asta înseamnă de fapt „*sunt convins* că sunt inteligent". Acest sentiment de certitudine vă ajută să canalizați resursele care vă permit să obțineți rezultate inteligente. Cu toții avem răspunsul practic la toate — sau cel puțin avem acces la răspunsurile de care avem nevoie prin intermediul altora. Adesea lipsa noastră de convingere, lipsa de certitudine ne face să nu fim capabili să ne folosim capacitatea pe care o avem.

O modalitate simplă de a înțelege o convingere este să pornești de la baza ei, de la temelia ei, care este o idee. Sunt o mulțime de idei pe care le puteți avea, dar care nu sunt neapărat convingeri. Iată un exemplu: ideea că sunteți sexy. Stați puțin și spuneți-vă: „Sunt sexy." Acum pentru a discerne dacă este vorba de o idee sau de o convingere, trebuie să

vedeți în ce măsură simțiți o certitudine când spuneți asta. Dacă gândiți „Păi, de fapt, nu sunt sexy", înseamnă că vă spuneți: „Nu sunt foarte sigur că sunt sexy."

Cum putem transforma o idee într-o convingere? Vă propun o comparație simplă pentru descrierea acestui proces. Dacă vă puteți gândi la această idee ca la o masă fără picioare, veți avea o reprezentare a ceea ce înseamnă să nu ai o certitudine, deci o convingere. Fără picioare masa nu se ține. Convingerea însă are *picioare*. Dacă dvs. credeți cu adevărat că „Sunt sexy", cum *știți* că sunteți sexy? Nu-i așa că aveți puncte de reper pentru a susține această idee — experiențe de viață care să susțină teoria? Acestea sunt picioarele care fac ca masa să stea bine și convingerea dvs. să fie fermă.

Care sunt punctele de reper din experiențele deja avute? Poate diverși bărbați și femei v-au *spus* că sunteți sexy sau vă uitați în oglindă, vă priviți imaginea comparativ cu a altora pe care-i considerați sexy și vă spuneți: „Ia te uită, arăt ca ei!" Sau poate niște necunoscuți pe stradă au strigat după dvs. sau v-au făcut cu mâna. Toate aceste experiențe nu înseamnă nimic atâta vreme cât nu vi le ordonați în funcție de ideea că sunteți sexy. Pe măsură ce veți face asta, picioarele vă vor da certitudine asupra ideii și veți începe să credeți. Ideea devine o certitudine și se transformă în convingere.



După ce veți înțelege această comparație, veți începe să vă dați seama cum vi se formează convingerile și să căpătați un indiciu asupra felului în care le puteți schimba. Mai întâi însă este important să observați că ne putem forma convingeri despre *orice*, cu condiția să găsim destule picioare — destule puncte de reper — pentru a ni le construi. Gândiți-vă! Nu-i așa că aveți destulă experiență de viață sau cunoașteți destule persoane care au trecut prin momente grele astfel încât să puteți cu ușurință să vă formați convingerea că oamenii sunt niște nenorociți care la prima ocazie sunt gata să profite de pe urma dvs.? Poate că nu vreți să credeți asta, pentru că am discutat deja că așa ceva demobilizează, dar oare n-ați trăit experiențe care susțin această idee și v-ar face să fiți sigur de asta, dacă într-adevăr ați vrea să credeți? Nu este tot la fel de adevărat că ați trăit experiențe în viață — aveți puncte de reper — care susțin ideea că dacă într-adevăr țineți la oameni și vă purtați frumos cu ei, ei sunt fundamental buni și dispuși să vă ajute la rândul lor?

Întrebarea este:

Care dintre acestea este o convingere reală? Răspunsul este că nu contează care este reală. Contează care este mai *motivantă*. Cu toții putem găsi pe cineva care să ne susțină convingerile și chiar să ni le întărească. Acesta este raționamentul ființelor umane. Întrebarea-cheie care se pune este dacă această convingere ne întărește sau ne slăbește, ne motivează sau ne demotivează în viața de zi cu zi. Deci care ar fi posibilele puncte de reper în viața noastră? Sigur că putem să alegem dintre *experiențele personale*. Uneori adunăm destule puncte de reper din *informațiile* pe care le obținem de la alții sau din cărți, casete, filme și așa mai departe. Alteori ne formăm punctele de reper în funcție doar de propria *imaginație*. Intensitatea emoțională pe care o trăim în legătură cu oricare dintre aceste puncte de reper va afecta categoric soliditatea și lățimea piciorului. Picioarele cele mai puternice și mai solide se formează din experiențele personale cărora le atașăm o mare *emoție*, pentru că au fost dureroase sau plăcute. Un alt factor este *numărul* punctelor de reper pe care le avem — fără îndoială, cu cât avem mai multe experiențe referențiale care susțin o anumită idee, cu atât convingerea va fi mai puternică.

Oare trebuie să avem puncte de reper exacte pentru a fi dispuși să le folosim? Nu, ele pot fi reale sau imaginare, exacte sau inexacte — până și experiențele personale, indiferent cât de solide ni s-ar părea, sunt influențate de perspectiva individului.

Cum ființele umane sunt capabile de asemenea distorsionări și invenții, picioarele de reper pe care le putem folosi spre a ne asambla convingerile sunt practic nelimitate. Partea negativă a acestui aspect este că indiferent de unde provin punctele noastre de reper, noi începem să le acceptăm ca *reale* și *nu le mai punem la îndoială*. Acest lucru poate avea consecințe negative majore, în funcție de convingerile pe care ni le însușim. În mod similar avem capacitatea să folosim și puncte de reper imaginare spre a ne propulsa în direcția visurilor noastre. Oamenii pot reuși dacă își imaginează ceva suficient de intens, ca și cum ar fi trăit experiența propriu-zisă, pentru că de fapt creierul nostru nu poate discerne diferența între ceva imaginat cu intensitate și ceva trăit cu adevărat. **Printr-o intensitate emoțională suficientă și prin repetare, sistemul nostru nervos percepe ceva ca fiind real, chiar dacă nu s-a petrecut cu adevărat.** Toți cei care au reușit lucruri mari în viață și pe care i-am intervievat au avut capacitatea să simtă cu certitudine că pot reuși, chiar dacă nimeni înaintea lor nu o mai făcuse. Ei au fost în stare să creeze puncte de reper acolo unde nu existau și să reușească ceea ce părea imposibil.

Oricine folosește un calculator știe ce înseamnă „Microsoft". Ceea ce nu știe marea majoritate este că Bill Gates, cofondatorul acestei companii, n-a fost doar un geniu cu noroc, ci o persoană care a pus totul în joc fără a avea nici un fel de puncte de reper care să-i susțină convingerea. Atunci când a aflat că o companie din Albuquerque începuse să dezvolte ceva ce ei numeau „computer personal" și că era nevoie de Software BASIC, el le-a telefonat și le-a promis să li-l livreze, deși nu avea prea mare lucru atunci. După ce s-a implicat și a promis, a trebuit să găsească și o cale. Capacitatea lui de a *crea un sentiment de certitudine* reprezenta adevăratul său geniu. Mulți erau la fel de deștepți ca el, numai că el și-a folosit certitudinea pentru a-și canaliza resursele și în

câteva săptămâni el și partenerul său au scris un limbaj care a transformat PC-ul în realitate. Punând totul în joc și găsind o cale, Bill Gates a declanșat în acea zi o întreagă serie de evenimente ce aveau să schimbe felul în care oamenii făceau afaceri, devenind astfel miliardar peste noapte până să împlinească 30 de ani. Certitudinea înseamnă putere.

Știți povestea milei în patru minute? Mii de ani oamenii au fost convinși că este imposibil ca ființa umană să străbată o milă în mai puțin de patru minute. Dar în 1954 Roger Bannister a reușit să depășească bariera aceastei *convingeri* extraordinare. El a atins „imposibilul" nu doar prin antrenamente fizice, ci și repetându-și mereu în gând acest moment, depășirea recordului de patru minute, de atâtea ori și cu o asemenea intensitate emoțională, încât și-a creat puncte de reper foarte vii care au devenit un ordin indiscutabil pentru sistemul său nervos de a obține acest rezultat. Mulți oameni nu-și dau seama însă că lucrul cel mai extraordinar în realizarea sa a fost impactul pentru ceilalți. Părea că nimeni nu va întrece recordul de o milă în patru minute, și totuși în anul în care Roger a trecut de această barieră, alți 37 de alergători au depășit recordul. Experiența lui le-a furnizat puncte de reper suficient de puternice pentru a-și crea acel sentiment de certitudine că și ei pot „face imposibilul". În anul următor 300 de alți alergători au reușit același lucru.

„Convingerea care devine adevăr pentru mine... este aceea care îmi permite să-mi folosesc la maximum puterea și să-mi pun în practică virtuțile."

ANDRÉ GIDE

Oamenii își dezvoltă mult prea des convingeri limitative în legătură cu cine sunt și de ce sunt în stare. Pentru că nu au reușit în trecut, ei sunt convinși că nu vor fi în stare să reușească nici în viitor. Ca urmare, din teama de suferință, încep să se concentreze exclusiv pe ceea ce ei numesc latura „realistă". Majoritatea celor care spun mereu „să fim realiști" de fapt trăiesc cu teamă, sunt speriați de moarte, să nu fie iar dezamăgiți. Din teamă își formează convingeri care îi fac să ezite și să nu arate de ce sunt în stare — drept urmare rezultatele lor sunt limitate. Marii lideri sunt rareori „realiști". Ei

sunt inteligenți și exacți, dar nu sunt realiști, după standardele altora. Ceea ce pare realist pentru unii este total diferit de ceea ce pare pentru alții, pentru că se pornește de la punctele de reper ale fiecăruia. Gandhi era convins că poate câștiga independența Indiei fără violență împotriva Marii Britanii — ceva ce nu se mai făcuse până atunci. El nu era realist, dar categoric că s-a dovedit exact. Într-un mod similar nu era deloc realist pentru cineva să creadă că poate aduce fericire lumii construind un parc de distracții tematic în mijlocul unei livezii de portocali, cerând plata nu doar pentru plimbările în tot felul de invenții, ci și doar pentru a intra acolo! Pe atunci nu mai exista alt parc similar în lume, și totuși Disney a avut această certitudine cum puțini au simțit vreodată, și optimismul său a transformat realitatea după gândul lui.

Dacă e să faceți o greșeală în viață este mai bine să o faceți supraestimând capacitățile dvs. (sigur în măsura în care nu vă puneți viața în primejdie). Apropo, acest lucru este greu de făcut, având în vedere că posibilitățile umane sunt cu mult mai mari decât am visat noi vreodată. De altfel multe studii s-au concentrat asupra diferențelor dintre cei care sunt deprimați și cei care sunt extrem de optimiști. După ce încearcă să învețe ceva nou, pesimiștii sunt întotdeauna mai reținuți în legătură cu ce au făcut, în vreme ce optimiștii au impresia că au fost mult mai eficienți decât a fost în realitate comportamentul lor. Și totuși evaluările nerealiste ale propriilor performanțe reprezintă cheia viitoarelor succese. Invariabil optimiștii în cele din urmă sfârșesc prin a stăpâni această capacitate, în vreme ce pesimiștii dau greș. De ce? Optimiștii sunt aceia care, deși nu au puncte de reper pentru reușita lor, nici măcar pentru *eșecul* lor, reușesc să ignore orice fel de puncte de reper, și să nu recurgă la remarce cognitive de genul masă fără picioare: „Am dat greș" sau „Nu pot reuși." În schimb optimiștii produc ceea ce se cheamă punctele de reper ale *încrederii*, ghidându-și imaginația astfel încât să se poată vizualiza făcând ceva diferit data următoare și chiar reușind. Această capacitate extraordinară, acest tip de concentrare unică le permite să *persevereze*, până ce în final dețin discernământul necesar care îi face să ajungă în top. Motivul pentru care reușita îi ocolește pe majoritatea oamenilor este

că ei nu au destule puncte de reper în trecut în privința reușitei. Un optimist operează cu convingeri de genul: „Trecutul nu este același lucru cu viitorul." Toți marii lideri, toți cei care au reușit în orice domeniu din viață știu ce înseamnă forța perseverenței neabătute în privința unei viziuni, chiar dacă amănuntele în legătură cu reușita nu le sunt încă la îndemână. **Dacă vă dezvoltați certitudinea absolută pe care v-o pot da convingerile, veți reuși practic orice, inclusiv acele lucruri care pentru alții sunt categoric imposibile.**

„Numai în imaginarul oamenilor orice adevăr se poate transforma în realitate eficientă și categorică. Imaginația, și nu invenția, este stăpânul suprem al artei și al vieții."

JOSEPH CONRAD

Una dintre cele mai mari provocări pe care le cunoaște cineva în viață este felul în care trebuie să interpreteze „eșecurile". Felul în care ne raportăm la „înfrângeri" și ceea ce hotărâm că le-a cauzat ne va modela destinul. Trebuie să ne amintim că **felul în care tratăm nenorocirile sorții și provocările ei ne va modela viața mai mult decât orice altceva.** Uneori avem atât de multe puncte de reper în privința suferinței și a eșecului, încât începem să le combinăm, din convin-

Împovărat de o foarte proastă imagine de sine, Bob s-a angajat să încetinească mașinile.

gerea că orice am face, nu vom putea îndrepta lucrurile. Unii oameni încep să creadă că lucrurile sunt fără sens, că sunt neajutorați și inutili și că orice ar încerca, oricum în final vor pierde. Acestea sunt convingeri cărora nu trebuie să le dăm frâu liber *niciodată* dacă dorim să reușim sau să implinim vreodată ceva în viața noastră. Aceste convingeri ne lipsesc de puterea personală și ne distrug capacitatea de a acționa. În psihologie există și o denumire a acestei programări mentale distrugătoare: **neputința dobândită**. Când oamenii trăiesc destule eșecuri într-o direcție, și veți fi uluit să constatați de câte ori se întâmplă pentru unii — ei își percep eforturile ca inutile și își dezvoltă acest tip fatal de descurajare al neputinței dobândite.

Dr Martin Seligman de la Universitatea Pennsylvania a făcut un studiu amănunțit în legătură cu ce anume creează această neputință dobândită. În cartea sa, *Learned Optimism* (*Optimismul dobândit*), el prezintă trei **tipuri** diferite de **convingeri** care ne fac să ne simțim neajutorați și practic pot distruge viața noastră sub toate aspectele. El denumește aceste trei categorii astfel: ale **permanenței**, ale **universalității** și **personale**.

Multe dintre marile destine ale țării noastre au reușit, în ciuda faptului că au avut enorme probleme și obstacole. Diferența dintre ei și cei care au renunțat constă în faptul că ei au avut convingeri de *permanență* sau de lipsă a ei, în privința problemelor respective. Cei care reușesc rareori consideră că o problemă poate fi permanentă, cel mai adesea niciodată, în vreme ce aceia care dau greș sunt convinși că și cea mai mică problemă este permanentă. De îndată ce vă formați convingerea că nu puteți face nimic pentru a schimba situația, numai pentru că tot ceea ce ați încercat până atunci n-a mers, înseamnă că ați introdus în sistemul dvs. o adevărată otravă mortală. Acum opt ani, atunci când m-am izbit de un zid și m-a apucat disperarea, de parcă totul se învârtea pe loc, am fost convins că problemele sunt permanente. A fost momentul în care m-am aflat cel mai aproape de acea moarte emoțională. Am învățat să raportez atât de tare suferința la această convingere încât am fost în stare să o distrug și niciodată nu m-am mai lăsat pradă ei. Și dvs. trebuie să procedați la fel. Dacă auziți vreodată pe cineva la care țineți sau chiar pe dvs.

că începeți să vă exprimați convingerea că o anumită problemă este permanentă, că nu are leac, este timpul să vă scuturați sau să scuturați persoana în cauză. Indiferent ce vi s-ar fi întâmplat în viață, trebuie să fiți în stare să credeți: „O să treacă și asta" și dacă veți persevera, veți găsi o cale.

Cea de-a doua diferență dintre învingători și rataji, între optimiști și pesimiști este convingerea în legătură cu *universalitatea* problemelor. Cel care reușește nu consideră niciodată că o problemă este de o amploare universală și că poate deține controlul asupra întregii sale vieți. Întotdeauna el va vedea lucrurile astfel: „Ei bine, e doar o mică provocare în privința felului cum obișnuiesc să mănânc." El nu-și spune niciodată: „Eu sunt problema. Pentru că mănânc exagerat, mi-am distrus toată viața." În schimb, cei care sunt pesimiști — cei care suferă de neputință dobândită — și-au format convingerea că, pentru că au dat-o în bară într-un anumit domeniu, *sunt* niște rataji. Ei cred că având în vedere că au probleme financiare, întreaga lor viață este distrusă acum: n-o să mai aibă cine să se ocupe de copiii lor, soțiile îi vor părăsi ș.a.m.d. Foarte curând ei generalizează faptul că lucrurile sunt scăpate de sub control și se simt complet neajutorați. Vă dați seama ce impact extraordinar pot avea permanența și universalitatea la un loc. Soluția atât în cazul continuității, cât și în al universalității este să vă concentrați pe ceva asupra căruia *puteți* deține controlul în viață și să acționați în această direcție. Pe măsură ce o veți face, o parte dintre aceste convingeri limitative vor dispărea.

Ultima categorie de convingeri pe care Seligman le numește personale eu le consider *probleme de personalizare*. Dacă nu vom considera un eșec ca pe o provocare de a ne modifica stilul de abordare, ci ca pe o problemă personală, ca pe un defect al individului, vom fi imediat copleșiți. La urma urmei cum vă puteți schimba întreaga viață? Oare nu este mai greu decât să schimbați măsurile luate într-o anumită direcție? Aveți grijă să nu vă însușiți convingerea că problemele sunt de natură personală. Oare ce moment de inspirație vă mai poate veni atunci când vă mustruluiți singur?

Păstrarea acestor convingeri limitative este egală cu o înghițire sistematică a unei mici doze de arsenic care, cu timpul,

se transformă într-o doză fatală. Chiar dacă nu vom muri imediat, vom muri din punct de vedere emoțional chiar în momentul în care ni le însușim. Deci trebuie să le evităm cu orice preț. Nu uitați, câtă vreme credeți ceva, creierul este pe pilot automat, filtrând orice informație din jur și căutând punctele de reper pentru validarea convingerii, indiferent care ar fi ea.

„Mintea e cea care face din bine rău, care vă face nenorocit sau fericit, bogat sau sărac."

EDMUND SPENSER

CUM PUTEM SCHIMBA O CONVINGERE

Toate momentele personale de răscruce încep cu o schimbare de convingeri. Deci cum ne schimbăm? Modalitatea cea mai eficientă este *să vă faceți creierul să asocieze ideea de suferință maximă vechii convingeri*. Trebuie să fiți perfect conștient până în străfundul sufletului nu numai că această convingere a însemnat multă suferință în trecut, dar că suferința continuă și în prezent și că în final veți trăi suferință și în viitor. Astfel încât trebuie să asociați o enormă plăcere cu ideea însușirii unei noi convingeri care să vă dea forță. Acesta este stereotipul tipic prin care vom putea trece mereu în revistă schimbările pe care dorim să le creăm în viața noastră. Nu uitați, nu trebuie să ignorăm niciodată că tot ceea ce facem, facem doar din nevoia de a evita suferința sau din dorința de a cunoaște plăcerea și că **dacă vom asocia ideea de suferință unui anumit lucru, ne vom schimba.** Singurul motiv pentru care avem o convingere într-o direcție oarecare este pentru că am asociat ideea de suferință maximă lipsei ei sau de plăcere maximă păstrării ei.

În al doilea rând *creați-vă îndoieli*. Dacă sunteți într-adevăr sincer cu dvs. înșivă, oare nu aveți convingeri pe care le-ați apărat trup și suflet cu ani în urmă și acum vă simțiți jenat s-o mai recunoașteți? Ce s-a întâmplat? Ceva v-a determinat *să vă îndoiți*: poate o nouă experiență, poate un contraexemplu față de convingerea trecută. Poate că ați cunoscut niște ruși și ați aflat că sunt și ei oameni ca și dvs. și nu parte a „imperiului răului". Cred că mulți americani în prezent simt

o reală compasiune pentru cetățenii sovietici, pentru că i-au perceput ca pe oameni normali care se străduiesc să aibă grijă de familiile lor. În parte percepțiile noastre au fost modificate datorită programelor de schimb de experiență în care am cunoscut ruși și am constatat cât de multe lucruri avem în comun. Am avut noi experiențe care ne-au făcut să *punem la îndoială*, să întrerupem stereotipurile de convingeri greșite și să începem să ne scuturăm picioarele de reper.

Totuși noua experiență în sine nu garantează o modificare de convingere. Oamenii pot avea o experiență care să vină întru totul împotriva convingerii lor și totuși s-o reinterpreteze după pofta inimii pentru a-și susține convingerea inițială. Saddam Hussein a demonstrat acest lucru în timpul Războiului din Golf, continuând să susțină că el a învins, în ciuda distrugerilor din jurul său. Pe plan personal o femeie care a participat la seminariile mele a început să trăiască o stare psihică și emoțională relativ unică, susținând că eu sunt nazist și că otrăvesc lumea din încăpere cu gaze invizibile care intră prin sistemul de ventilație al aerului condiționat. Pe măsură ce am încercat s-o calmez schimbând ritmul conferinței — abordare care de obicei relaxează — ea a zis: „Vedeți, deja ați început să vă schimbați ritmul vorbirii!" Indiferent ce s-ar fi întâmplat ea reușea să găsească o explicație în favoarea argumentelor sale, cum că suntem cu toții otrăviți. În cele din urmă am reușit să îi schimb convingerea. Cum se poate face asta? Vom discuta în capitolul următor.

Noile experiențe declanșează schimbări doar dacă ele reușesc să ne facă să avem dubii asupra convingerilor noastre. ***Nu uitați,*** **de fiecare dată când credem în ceva, nu mai punem acel ceva la îndoială sub nici o formă.** În momentul în care începem să punem la îndoială sincer convingerile noastre, nu mai suntem siguri de ele. Începem să ne scuturăm picioarele de reper ale meselor noastre cognitive și ca urmare începem să ne pierdem sentimentul de certitudine absolută. V-ați pus vreodată la îndoială capacitatea de a face ceva? Cum ați procedat? Probabil că v-ați pus întrebări negative de tipul: „Și dacă o dau în bară?", „Și dacă nu merge?", „Și dacă n-o să mă placă?" Întrebările însă pot fi și extrem de eficiente dacă le folosim pentru a analiza valabilitatea convingerilor

pe care le-am acceptat orbeşte. De fapt multe dintre convingerile noastre sunt susţinute de informaţii pe care le-am primit de la alţii şi pe care n-am fost în stare să le punem sub semnul îndoielii la momentul oportun. Dacă le vom analiza atent, vom constata că ne-am bazat inconştient, ani de zile, pe prezumţii false.

Dacă folosiţi o maşină de scris sau un calculator, sunt convins că veţi aprecia acest exemplu. De ce credeţi că ordinea tradiţională a literelor, cifrelor şi simbolurilor pe 99% dintre aparaturile de scris sunt universal acceptate în întreaga lume? (Apropo, aranjarea caracterelor se mai numeşte şi QWERTY. Dacă ştiţi să bateţi la maşină, atunci sunteţi familiarizat cu faptul că toate aceste caractere se află în partea din stânga sus a tastaturii.) Probabil credeţi că această dispunere a fost astfel făcută încât să reprezinte configuraţia cea mai eficientă pentru o scriere cât mai rapidă. Mulţi nici nu-şi mai pun această problemă; şi totuşi QWERTY există de peste 120 de ani. De fapt, QWERTY este configuraţia cea mai *ineficientă* pe care v-o puteţi imagina! Multe programe, cum ar fi Dvorac Simplified Keyboard, au demonstrat că fac mult mai puţine greşeli şi sporesc *simţitor* viteza. Adevărul este că QWERTY a fost deliberat conceput pentru a *încetini ritmul persoanei care dactilografiază* într-o vreme în care maşina de scris mergea atât de încet încât probabil că s-ar fi blocat imediat dacă cineva ar fi bătut prea repede.

De ce însă am rămas la tastatura QWERTY de 120 de ani încoace? În 1882, când aproape toată lumea bătea la maşină cu metoda vultur, o femeie care a inventat sistemul de a bate la maşină cu 8 degete a fost provocată la un concurs de viteză de către un alt profesor. Pentru a fi reprezentată, ea a angajat un dactilograf profesionist care învăţase pe dinafară tastatura QWERTY. Având avantajul memorării şi al metodei cu 8 degete, el putea să întreacă orice concurenţă care folosea metoda vultur cu 4 degete pe o tastatură diferită. Deci din acel moment QWERTY a devenit metoda standard pentru „viteză" şi nimeni nu şi-a mai pus problema dacă este sistemul cel mai eficient. Oare câte alte convingeri nu aveţi în viaţa de zi cu zi în legătură cu cine sunteţi sau cu ce puteţi sau nu puteţi face sau cum ar trebui oamenii să reacţioneze sau ce talent au copiii dvs. pe care nu reuşiţi să îl puneţi în discuţie — convin-

geri care vă diminuează forța și pe care le-ați acceptat limitându-vă astfel viața și de care nici măcar nu vă dați seama?

Dacă puneți ceva sub semnul întrebării suficient de multă vreme, în cele din urmă începeți să vă îndoiți. Acest lucru este valabil chiar și în privința lucrurilor asupra cărora sunteți sigur „mai presus de orice dubiu". Cu ani în urmă am avut ocazia unică de a lucra cu Armata Statelor Unite cu care am negociat un contract de reducere a perioadei de pregătire în anumite domenii specializate. Treaba a mers atât de bine încât am avut acces chiar și la date strict secrete și am cunoscut un om care a devenit un model pentru mine, unul dintre cei mai importanți reprezentanți ai CIA-ului, care a izbutit să-și croiască drum pornind de foarte de jos. Și dați-mi voie să vă spun că talentele și abilitățile pe care și le-au dezvoltat el și alții asemenea lui pentru a clătina convingerile altora și a le schimba certitudinile au fost absolut uluitoare. Ei au creat un mediu în care oamenii au început să se îndoiască de lucrurile în care au crezut dintotdeauna și apoi le-au oferit idei noi, experiențe care să vină în sprijinul însușirii unor noi convingeri. Să urmărești viteza cu care se schimbă convingerile cuiva este aproape înspăimântător, dar în egală măsură fascinant. Am învățat să folosesc aceste tehnici chiar pe mine, pentru a reuși să elimin convingerile nesănătoase și a le înlocui cu unele care să-mi dea și mai multă forță.

Convingerile noastre au diverse niveluri de certitudine și intensitate emoțională și este important de știut cât de intense sunt de fapt. Practic am clasificat convingerile în trei categorii: **opinii, convingeri și certitudini.** O opinie este un lucru de care suntem relativ siguri, însă doar temporar, pentru că este ușor de schimbat. Masa noastră cognitivă este susținută de picioare de reper neverificate și nesigure care se pot baza pe impresiile noastre. De exemplu, inițial mulți l-au perceput pe George Bush drept „bleg" doar după tonul vocii. Dar când au văzut că este în stare să obțină sprijinul susținut al liderilor din întreaga lume și să-i facă față efectiv și eficient lui Saddam Hussein și invaziei în Kuwait, s-a produs o schimbare clară în sondajele de opinie. Bush a fost unul dintre cei mai populari președinți din istoria modernă a Americii. Dar s-ar putea ca în momentul în care veți citi acest paragraf să se fi

produs o schimbare de opinie. Asta este în firea opiniilor: sunt ușor de schimbat și de obicei se bazează doar pe câteva puncte de reper pe care le are o persoană în momentul respectiv. O convingere, pe de altă parte, se formează atunci când începem să creăm picioare de reper mult mai solide și mai ales când ele se bazează și pe emoții puternice. Aceste puncte de reper ne dau un sentiment de certitudine absolută în legătură cu ceva. Și din nou, cum am mai spus, aceste puncte de reper pot apărea sub forme foarte diferite: de la experiențele personale la informațiile pe care le-am obținut din alte surse sau chiar lucruri pe care ni le-am imaginat foarte exact.

Oamenii cu convingeri au un nivel de certitudine atât de puternic încât practic sunt obtuzi la orice informații noi. Dar dacă veți încerca să comunicați cu ei, se poate să-i faceți să renunțe la acest stereotip care presupune o închidere și să-și pună la îndoială punctele de reper, astfel încât să înceapă să accepte noi informații. Aceasta este metoda prin care se creează un dubiu suficient pentru a destabiliza vechile puncte de reper și a face loc pentru o nouă convingere. O certitudine însă eclipsează această convingere, mai ales prin intensitatea emoțională pe care individul o raportează la o anumită idee. O persoană care are o convingere nu numai că se simte sigură, dar chiar se înfurie dacă această convingere îi este pusă la îndoială. O persoană cu o anumită convingere nu este dispusă să-și pună la îndoială punctele de reper nici măcar pentru o clipă: ea devine total opacă la orice informație nouă, ajungându-se chiar la obsesii. De exemplu, fanaticii religioși de-a lungul timpului au trăit cu convingerea că punctul lor de vedere asupra lui Dumnezeu este singurul corect și ar fi fost în stare să ucidă pentru a păstra această convingere. Certitudinea credincioșilor adevărați a fost și ea exploatată de așa-zișii salvatori care își ascundeau intențiile criminale sub măștile sfinte; asta a făcut ca un grup de persoane care trăiau în Guyana să-și otrăvească propriii copii și apoi pe ei înșiși bând o substanță cu cianură la sfatul unui nebun mesianic, Jim Jones.

Evident, convingerile fervente nu sunt proprietatea exclusivă a fanaticilor. Ele aparțin oricui se implică într-o

oarecare măsură, dedicându-se unei idei, principiu sau cauză. De exemplu, cineva care se opune cu tărie testelor nucleare subterane înseamnă că are o convingere, dar cineva care *trece la fapte — chiar la anumite fapte cu care alții nu sunt de acord sau le resping*, cum ar fi demonstrațiile de protest la locul testelor, are o certitudine. Cineva care deplânge starea învățământului public are o convingere, dar cineva care se oferă să participe voluntar la un program de alfabetizare, pentru a încerca să obțină o schimbare, are o certitudine. Cineva care-și imaginează că ar putea deține o echipă de hochei are o opinie despre ce-și dorește, dar cineva care face orice pentru a aduna resursele necesare și a cumpăra o franciză are o convingere. Care e diferența? Este limpede. Ea constă în acțiunile pe care e dispus fiecare să le facă. De fapt cineva cu o certitudine este atât de pasionat de convingerea sa încât este dispus chiar să riște un refuz sau să se facă de râs în numele certitudinii.

Probabil că singurul factor important care face diferența între convingere și certitudine este că o certitudine e de obicei generată de evenimente cu impact emoțional puternic în timpul cărora creierul face următoarea legătură: „Dacă nu voi crede asta, voi suferi foarte tare. *Dacă* ar fi să-mi modific convingerea, *atunci* înseamnă că aș renunța la întreaga mea identitate, la tot ceea ce am respectat în viață ani de zile." Păstrarea certitudinii devine astfel de o importanță capitală pentru însăși supraviețuirea persoanei. Acest lucru poate fi periculos, pentru că de câte ori nu suntem dispuși să luăm măcar în considerare posibilitatea că unele convingeri pot fi inexacte, cădem în capcana unei rigidități care în final ne-ar putea condamna la un eșec pe termen lung. Uneori este poate mai potrivit să ai doar o convingere despre ceva, și nu neapărat o certitudine.

Partea bună a certitudinilor este că — prin pasiunea pe care ne-o inspiră — ne pot insufla forța care ne-ar putea îndemna să acționăm. După cum spune dr Robert P. Abelson, profesor de psihologie și de științe politice la Universitatea Yale, „Convingerile sunt ca bunurile pe care le posedăm, iar certitudinile sunt bunuri mai de preț care permit individului să acționeze hotărât fie la scară mare, fie

pentru atingerea scopurilor, proiectelor și dorințelor individuale."*

Cel mai adesea idealul este să reușiți să fiți maestru într-un anumit domeniu al existenței și acest lucru se poate obține ridicând o convingere la nivel de certitudine. Nu uitați, certitudinea are puterea să vă îndemne la fapte și să vă ajute să depășiți tot felul de obstacole. Și convingerile pot face același lucru, dar în anumite aspecte ale vieții s-ar putea să fie nevoie de o intensitate emoțională suplimentară, precum cea oferită de o certitudine. De exemplu, certitudinea că nu trebuie niciodată să deveniți supraponderal vă va îndemna să faceți alegeri sănătoase în viață, să vă bucurați mai mult de ea și eventual chiar vă va păzi de un infarct. Convingerea că sunteți o persoană inteligentă care poate găsi oricând o soluție pentru a modifica lucrurile vă poate ajuta să depășiți momentele cele mai grele din viață.

Deci cum puteți crea o certitudine? 1) Trebuie să începeți cu o convingere fundamentală. 2) Reîntăriți-vă convingerea adăugând noi puncte de reper și mai eficiente. De exemplu, să zicem că v-ați hotărât să nu mai mâncați carne niciodată. Pentru a vă întări convingerea, vorbiți cu cei care s-au hotărât deja să fie vegetarieni sau sunt adepții unei astfel de vieți: care sunt motivele care i-au făcut să-și schimbe regimul, care au fost consecințele asupra stării sănătății lor, dar și în alte direcții în viața de zi cu zi? În plus, începeți să studiați impactul psihologic pe care îl au proteinele animale. Cu cât aveți mai multe puncte de reper și cu cât ele sunt mai intense emoțional, cu atât certitudinea va începe să apară. 3) Apoi încercați să găsiți un eveniment care să declanșeze sau să creeze ceva personal. Asociați persoana dvs. cu această întâmplare întrebându-vă: „Ce mă costă să încerc?" Puneți-vă întrebări care să creeze o anumită intensitate emoțională. De exemplu, dacă vreți să vă formați certitudinea că nu trebuie niciodată să luați droguri, încercați să faceți în așa fel încât consecințele dureroase ale consumului de droguri să vi se pară cât mai reale vizionând filme sau și mai bine, vizitând adăposturile cu drogați pentru

* Perry W. Buffington, „Say What You Mean, Mean What You Say" („Spune ce gândești, gândește ce spui"), *Sky*, octombrie 1990.

a vedea direct ce nenorocire înseamnă consumul de asemenea substanțe nocive. Dacă v-ați hotărât să vă lăsați de fumat, duceți-vă la un spital la secția de reanimare ca să-i vedeți pe pacienții care suferă de emfizem și care sunt obligați să stea într-un fel de corturi cu oxigen sau uitați-vă la o radiografie în care puteți vedea plămânii negri ai fumătorilor. Acest tip de experiențe au forța să vă facă să depășiți un anumit obstacol și să instaurați o nouă certitudine. 4) În final treceți la fapte. Fiecare măsură luată vă întărește implicarea în direcția dorită și sporește intensitatea emoțională, precum și certitudinea.

Una dintre provocările care pot duce la asemenea certitudini se bazează cel mai adesea pe entuziasmul celorlalți față de convingerile dvs. Adesea oamenii cred ceva pentru că așa crede toată lumea. Din punct de vedere psihologic aceasta este ceea ce se numește **dovada socială**. Această dovadă socială însă nu este întotdeauna corectă. Când oamenii nu știu prea bine ce să facă, așteaptă un sfat din partea celorlalți. În cartea sa *Influence* (*Puterea de convingere*), dr Robert Cialdini descrie o experiență clasică în care cineva strigă „Viol!" ca altcineva să audă, în vreme ce alte două persoane (capcană psihologică) ignoră strigătele de ajutor și merg mai departe. Cel pentru care s-a strigat nu știe cum să reacționeze, dacă să se implice sau nu, dar când observă că ceilalți doi se comportă ca și cum nimic nu s-ar fi întâmplat, hotărăște că strigătele de ajutor sunt nesemnificative și pur și simplu le ignoră.

Folosirea dovezii sociale este o cale sigură de limitare a vieții — adică de a face ca toată lumea. Una dintre cele mai puternice dovezi sociale pe care oamenii o folosesc este informația pe care o obțin de la „experți". Dar oare experții au întotdeauna dreptate? Să ne gândim la vindecătorii noștri de-a lungul timpului. Să nu uităm că până de curând chiar și doctorii cei mai puși la punct cu ultimele descoperiri ale științei erau absolut convinși de proprietățile curative ale lipitorilor! Chiar și în generația noastră, doctorii le dădeau femeilor însărcinate o anumită medicație pentru a scăpa de grețurile de dimineață — Benedictină, care suna mai degrabă a „benedicțiune" — ceea ce s-a dovedit că duce la modificări ale fătului. Sigur că acești doctori prescriau medicamentul respectiv, pentru că *experții* în produse farmaceutice — companiile care

produceau — le garantaseră că acesta era cel mai bun edicament cu putință. Ce trebuie să învățăm din asta? Nu ebuie să ascultăm orbește de experți. Așa cum nu trebuie să cultați orbește tot ceea ce spun *eu*! Analizați lucrurile în ntextul vieții dvs. Oare ele se potrivesc sau nu în cazul dat?

Uneori nu puteți avea încredere nici în propriile simțuri, upă cum se poate deduce din povestea lui Copernic. Pe vre-ea astronomului polonez toată lumea *știa* că Soarele se vârte în jurul Pământului. De ce? Pentru că oricine putea și afară, arăta spre cer și zice: „Vedeți? Soarele s-a deplasat e cer. Este clar că Pământul reprezintă centrul Universului." ar în 1543 Copernic a creat primul model corect de înțelege-e a sistemului solar, având Soarele în mijloc. El, ca și alți riași de-a lungul timpurilor, a avut curajul să pună la îndo-ală „înțelepciunea" experților și în final adevărul teoriilor ale a fost acceptat de lumea întreagă, chiar dacă acest lucru -a petrecut după ce el n-a mai fost în viață.

SUFERINȚA ESTE INSTRUMENTUL IDEAL DE MODIFICARE A UNEI CONVINGERI

Din nou suferința continuă să fie calea cea mai eficientă de schimbare a unei convingeri. O ilustrare extraordinară a forței durerii de modificare a convingerilor s-a petrecut în timpul unei emisiuni a lui Sally Jessy Raphael, când o femeie foarte curajoasă a luat atitudine în direct pe platou și în fața publicului din lumea întreagă a renunțat la legăturile sale cu Ku Klux Klan. Culmea, ea participase la aceeași emisiune cu doar o lună mai înainte, raliindu-se unor femei din KKK care se revoltaseră împotriva celor care nu aveau aceleași păreri despre rase, strigând furioasă că amestecul între rase — la nivel educațional, economic sau social — va duce la dezastrul țării și al poporului său. Ce anume a făcut-o să se răzgândească într-o asemenea măsură? Trei lucruri: mai întâi, o tânără din public care în prima emisiune s-a ridicat, a început să plângă și să pledeze pentru mai multă înțelegere. Soțul ei și copilul erau de origine hispanică, iar ea a spus printre suspine că nu putea crede că oamenii pot ține atâta ură în ei.

În al doilea rând, întorcându-se acasă cu avionul a țipat la fiul ei (care deși a apărut alături de ea, nu-i împărtășea păre-

rile), pentru că „a pus-o într-o situație jenantă" pe un post național de televiziune. Celelalte femei l-au apostrofat că este lipsit de respect și i-au dat un citat din Biblie: „Cinstește pe tatăl și pe mama ta ca să-ți fie bine și să trăiești ani mulți și fericiți pe pământ." Fiul ei de 16 ani a răspuns că Dumnezeu precis n-ar fi vrut ca el să cinstească răul pe care ea îl reprezenta și imediat ce a coborât din avion la Dallas a jurat că n-o să se mai întoarcă niciodată acasă. Ea și-a continuat drumul și în gând a retrăit ultimele întâmplări ale zilei gândindu-se la războiul pe care America îl ducea în Orientul Mijlociu. Și-a reamintit de ceea ce i-a mai spus tot atunci cineva din public: „Tinerii și tinerele de culoare se află acolo ca să lupte nu doar pentru ei, ci și pentru *dvs.*" S-a gândit la fiul ei, la cât de mult îl iubește și cât de urât s-a purtat cu el. Oare acest schimb de cuvinte să fi fost cel din urmă pe care și l-au rostit vreodată? Gândul acesta i se părea prea greu de îndurat. Trebuia să facă imediat o schimbare.

În urma acestei experiențe ea a povestit publicului că a primit un mesaj de la Dumnezeu pe care l-a luat imediat în seamă: să renunțe la Klan și să înceapă să-i iubească pe toți oamenii deopotrivă ca pe niște frați și surori. Sigur că-i va fi greu fără prietenii ei — va fi ostracizată de KKK — dar a mai zis că acum își simte sufletul liniștit și va începe o viață nouă cu o conștiință curată.

Este absolut vital să ne analizăm convingerile și consecințele acestora pentru a ne asigura că într-adevăr ele ne dau forță și nu ne-o iau. Cum puteți ști ce convingeri să vă însușiți? Răspunsul este să găsiți pe cineva care să obțină rezultatele pe care vi le doriți cu adevărat de la viață. Asemenea persoane sunt de obicei modelele, exemplele care vă pot oferi o parte dintre răspunsurile pe care le căutați. Invariabil în spatele celor care reușesc există un set întreg de convingeri tipice care le dau putere.

Modul prin care ne putem dezvolta viața într-o anumită direcție constă în preluarea unor modele de viață ale celor care deja au reușit. Asta dă putere, este amuzant și sunt destule asemenea exemple disponibile în jurul dvs. Totul e să știți să puneți întrebări: „Ce anume credeți că vă face să fiți altfel? Care credeți că sunt convingerile pe care le aveți și care vă disting de ceilalți?" Cu ani în urmă am citit o carte care se numea *Meetings with Remarkable Men* (*Întâlniri cu persoane*

narcabile) și am folosit-o ca temă de modelare a existenței ele. De atunci sunt un adevărat vânător de măiestrie, căund permanent persoanele de frunte din cultura și civilizația)astră pentru a descoperi convingerile, valorile și strategiile : reușită ale acestor bărbați și femei. Acum doi ani am .ventat *POWER TALK!™ (DISCUȚII CARE DAU PUTERE!)*, emisiune de radio lunară în care le luam interviuri acestor riași. De fapt majoritatea punctelor esențiale pe care vi le npărtășesc în această carte am reușit să le descopăr ca rezulit al interviurilor cu o parte dintre acești oameni care sunt ei mai buni în domeniul lor de activitate. Implicându-mă în npărtășirea acestor interviuri și oferind lunar publicului ele mai noi gânduri ale mele, precum și recenzia unei cărți e succes, mi-am creat un plan bine gândit prin care nu umai să dau curaj altora să își îmbunătățească permanent alitatea vieții, dar să-mi dau și mie. Aș fi foarte fericit ca prin misiunea mea de radio să cunoașteți persoane care au reuit, dar nu uitați, nu trebuie să vă limitați doar la mine și să nă luați ca model exclusiv. Modelele de care aveți nevoie se ıflă pretutindeni în jurul dvs. zi de zi.

„Suntem ceea ce gândim.
Tot ceea ce suntem se naște
Din gândurile noastre.
Din gândurile noastre,
Ne clădim lumea."
BUDDHA

De aproape un deceniu discut în cadrul seminariilor mele Living Health™ (Sănătate vie) despre legătura directă dintre cantitatea mare de proteine animale din regimul americanului obișnuit și cele două principale motive de deces: bolile de inimă și cancerul. Prin aceasta practic contrazic una dintre convingerile cele mai solide care ne modelează destinul de 35 de ani încoace: planul „Celor patru alimente de bază" prin care se recomandă să se consume din plin, zilnic, carne, pui sau pește. Și totuși în prezent savanții au descoperit mai presus de orice îndoială o legătură directă între consumul de proteine animale și riscul unei boli de inimă sau al cancerului. De fapt cei 3 000 de membri ai Comitetului de Doctori pentru o Medicină Responsabilă au cerut Ministerului Agriculturii să scoată dintre produsele recomandate zilnic, subvenționate de guvern, carnea, peștele, puiul, ouăle și lactatele. Chiar și guver-

nul se gândește să transforme cele patru tipuri de alimente de bază în șase, din care carnea, puiul și peștele să reprezinte doar o proporție foarte mică. Schimbarea enormă în această direcție a produs multe proteste. De fapt acest lucru corespunde cu un model tipic repetat în istorie, dar și în cultura și civilizația noastră și care este cât se poate de simplu:

Cum spunea filozoful german Arthur Schopenhauer, orice adevăr trece prin trei faze.

Mai întâi este ridiculizat.
După aceea toată lumea i se opune cu vehemență.
Ca în final să fie acceptat ca de la sine înțeles.

Aceste idei referitoare la proteinele animale au fost mai întâi ridiculizate; în prezent lumea se opune vehement. În final vor fi acceptate — dar nu înainte ca și mai multe persoane să se îmbolnăvească sau chiar să moară din pricina acestor convingeri limitative în legătură cu importanța pe care o are excesul de proteine animale pentru organismul nostru.

Și în afaceri avem o mulțime de convingeri false care ne duc la adevărate frustrări economice și chiar la potențiale dezastre. Economia noastră se confruntă cu probleme în practic toate domeniile. De ce? Am găsit motivul într-un articol pe care l-am citit în revista *Forbes* din martie 1991. În acest articol erau descrise două mașini — Chrysler-Plymouth Laser și Mitsubishi Eclipse — și am observat că firma Chrysler reușea să vândă doar 13 mașini per reprezentanță, în vreme ce Mitsubishi ajungea la o sută. S-ar putea să spuneți: „Și ce-i cu asta? Doar nu-i nimic nou. Japonezii i-au lăsat mult în urmă pe americani în privința comerțului de mașini." Chestia extraordinară în legătură cu aceste două mașini este că sunt identice — ele au fost construite în parteneriatul dintre cele două companii. Singura diferență dintre Laser și Eclipse este numele și compania care le vinde. Cum se poate așa ceva? Așa cum probabil ați ghicit, au existat studii care au cercetat aceste discrepanțe în vânzări și ele au arătat că oamenii cumpără mașini japoneze, pentru că sunt convinși că sunt superioare din punct de vedere calitativ. Problema e că în acest caz avem de-a face cu o convingere falsă. Compania americană produce automobile de aceeași calitate, pentru că de fapt este vorba despre aceeași mașină.

De ce cred clienții așa? Categoric pentru că japonezii și-au eat o *reputație* în privința calității, oferindu-ne multe punc- de reper pe care să ne bizuim — drept care nu mai punem îndoială valabilitatea lor. S-ar putea să vă surprindă faptul i implicarea totală a japonezilor în sporirea calității este zultatul unui expert american, în persoana doctorului *I.* Edwards Deming. În 1950 acest expert în controlul calității fost adus în Japonia de către generalul McArthur care avea robleme cu economia japoneză distrusă de război într-o ase- ienea măsură încât nici măcar un telefon nu se putea da. La rerea Uniunii japoneze a oamenilor de știință și inginerilor, eming a început să îi pregătească pe japonezi în conformi- te cu principiile sale referitoare la controlul de calitate. ând auziți asta vă gândiți probabil că se referă la monitori- area calității produselor? Nimic mai neadevărat. Deming i-a ivățat pe japonezi cele 14 principii plus o convingere-cheie re stă practic la baza oricărei hotărâri, ceea ce a dus la apa- ția marilor companii japoneze multinaționale de succes care ist astăzi.

Convingerea-cheie este pur și simplu următoarea: o impli- re trup și suflet permanentă, veșnică, pentru o creștere con- antă a calității afacerilor *în fiecare zi*, pentru a reuși să aibă rța necesară de a domina piețele lumii. Deming i-a învățat ă de fapt calitatea nu înseamnă doar respectarea unui anu- it standard, ci că este un proces viu de ameliorare perma- entă. El le-a promis japonezilor că dacă vor respecta aceste rincipii, în 5 ani vor reuși să inunde lumea cu produse de alitate, iar în 10 sau 20 de ani vor deveni puterea economică ominantă a lumii.

Mulți au considerat că ideile lui Deming sunt o nebunie. aponezii însă l-au crezut pe cuvânt și în prezent s-a dovedit ă el este de fapt părintele „miracolului japonez". De fapt în ecare an din 1950 încoace cel mai înalt titlu pe care îl poate rimi o companie japoneză este Premiul Național Deming. ceastă distincție se oferă în cadrul unei ceremonii televizate e canalul național și reprezintă recunoașterea companiei aponeze care a dat dovadă de cea mai înaltă creștere calitati- ă a produselor sale, a serviciilor, a managementului și a spri- nirii lucrătorilor.

În 1983 compania de mașini Ford (Ford Motor Company) a angajat pe dr Deming să se ocupe de o serie de seminarii de

management. Printre participanți s-a numărat și Donald Petersen care ulterior a devenit președintele companiei Ford și a pus în practică principiile lui Deming în cadrul companiei. Petersen a hotărât: „Avem nevoie de acest om pentru a ne schimba radical compania." În acel timp Ford pierdea miliarde de dolari anual. Odată cu venirea lui Deming el a pus la îndoială convingerea occidentală de tipul: „Cum putem să sporim volumul și să reducem costurile?" ea devenind: „Cum putem spori calitatea produselor astfel încât să nu ne coste mai mult pe termen lung?" Ford și-a reorganizat întreaga companie, punând pe primul plan calitatea (după cum arată și sloganul publicitar „Calitatea este datoria numărul 1") aplicând sistemul lui Deming. În trei ani Ford a trecut de la un deficit enorm la o poziție de invidiat în industria automobilelor, dominând-o net și cu un *profit de șase miliarde de dolari*!

Cum s-a procedat? S-a constatat că percepția americanilor asupra calității mărfurilor japoneze, deși era frustrantă, reprezenta o lecție prețioasă. De exemplu, Ford a făcut un contract cu o companie japoneză care să îi producă piesele de transmisie pentru un anumit tip de automobil pentru a menține nivelul producției. Astfel s-a constatat că asta și voiau clienții americani, transmisii japoneze. De fapt erau chiar dispuși să-și treacă numele pe lista de așteptare și să plătească mai mult pentru această categorie de mașini! Sigur că asta i-a supărat pe mulți dintre cei cu funcții de răspundere la firma Ford, prima lor reacție fiind: „Ei bine, e doar o convingere greșită din partea americanilor noștri; la ei este un fel de reflex condiționat să reacționeze astfel." Sub supravegherea lui Deming toate transmisiile au fost testate și s-a constatat că într-adevăr cele produse de firma Ford erau mai zgomotoase, se defectau mai des și se primeau mai multe reclamații pentru ele, în vreme ce transmisiile japoneze practic n-aveau probleme, erau fără vibrații și nu făceau zgomot. Deming i-a învățat pe reprezentanții companiei Ford că întotdeauna calitatea costă mai puțin. Acest lucru era exact contrariul a ceea ce se crede în general: și anume că poți obține doar anumite niveluri de calitate fără să scapi din mână costurile. Atunci când experții de la firma Ford au luat transmisiile și le-au măsurat, s-a constatat că toate se încadrau în standardele incluse în manualul Ford și care fuseseră trimise și japonezilor. Când le-au măsurat însă pe ale japonezilor s-a descoperit

nu existau practic diferențe măsurabile între ele. A fost voie să fie duse într-un laborator și măsurate *la microscop* ntru a detecta diferențele.

De ce oare compania japoneză a păstrat un standard calitiv mai înalt chiar față de termenii din contract? Japonezii au convinși că într-adevăr *calitatea costă mai puțin*, și asta ntru că au creat un produs de calitate cu care nu numai că mulțumit clienții, dar i-au și câștigat pe termen lung — ei nd dispuși să stea la rând și să plătească mai mult pentru est produs. Ei au acționat în conformitate cu aceeași congere-cheie datorită căreia au ajuns într-o poziție de top pe ața mondială: o implicare permanentă trup și suflet într-o bunătățire și o creștere constantă a calității vieții consumarilor. **Această convingere a fost de fapt exportată din Ame:a — după părerea mea ar trebui repatriată pentru a himba direcția viitorului nostru economic.**

O altă convingere nocivă care ne-ar putea distruge forța onomică națională este ceea ce Deming numește *conducerea re are la bază cifre vizibile*, companiile convenționale fiind conse că profiturile se obțin din reducerea costurilor și creșrea veniturilor. Un exemplu dintre cele mai remarcabile reprezintă momentul în care Lynn Townsend a preluat rysler-ul în timpul unei mari crize industriale. Townsend a cercat imediat să crească veniturile, dar, ceea ce este și mai portant, a redus costurile. Cum? A concediat două treimi ntre ingineri. Pe termen scurt părea hotărârea cea mai înțeaptă. Au apărut profiturile și el a fost considerat un adevăt erou. Dar după câțiva ani Chrysler a avut iar probleme nanciare. Ce s-a întâmplat? Nu mai era vorba de un singur ctor de astă dată. Pe termen lung hotărârea lui Townsend s-a ovedit un dezastru, pentru că a distrus baza calitativă de re depindea reușita companiei. Foarte adesea cei care aduc ari daune companiilor noastre sunt răsplătiți, pentru că ținrezultate pe termen scurt. Uneori tratăm simptomele nei probleme, accentuându-i cauza. Trebuie să fim foarte enți cu interpretarea rezultatelor. În schimb, unul dintre cei ai importanți factori de schimbare a companiei Ford Motor fost echipa de designeri care a creat un nou tip de automo-. l, Ford Taurus. Calitatea acestei mașini a stabilit un nou andard la firma Ford, iar consumatorii s-au grăbit să cumere în număr mare.

Ce putem învăța din toate acestea? Convingerile pe care le avem în afaceri și în viață domină toate deciziile noastre și, prin urmare, viitorul nostru. Una dintre cele mai importante convingeri universale pe care ni le putem însuși și dvs., și eu este că pentru a reuși și a cunoaște fericirea, trebuie să îmbunătățim constant calitatea vieții noastre dezvoltându-ne și progresând permanent.

În Japonia acest principiu s-a înțeles foarte bine. De fapt în afaceri, ca urmare a influenței lui Deming, japonezii au și un cuvânt pe care îl folosesc când se referă la afaceri sau relații interumane. Cuvântul este *kaizen*. El înseamnă de fapt îmbunătățire permanentă și este folosit și în limbajul curent. Japonezii vorbesc de *kaizen* în privința unui deficit, a unei linii de producție sau a unei relații personale. Prin urmare, ei caută permanent o ameliorare. Apropo, *kaizen* are ca principiu de bază o ameliorare treptată care pornește de la îmbunătățiri mărunte. Japonezii însă înțeleg că aceste modificări minore făcute *zilnic* creează un efect major, ajungându-se la un nivel la care mulți nici nu au visat. Japonezii au și un proverb: „Dacă cineva n-a fost văzut de trei zile, prietenii ar trebui să se uite atent și să vadă ce schimbări au intervenit." Uluitor, dar nu surprinzător, nu există un echivalent al cuvântului *kaizen* în engleză.

Pe măsură ce constat impactul *kaizen* în tradiția afacerilor japoneze, îmi dau seama că este de fapt un principiu organizatoric care a avut un enorm impact și asupra vieții mele. Hotărârea mea de a progresa permanent și de a ridica ștacheta în privința calității vieții m-a făcut să fiu fericit și să reușesc. Am înțeles că avem nevoie cu toții de un cuvânt care să ne amintească să ne concentrăm pe o Ameliorare Constantă și Fără sfârșit. Atunci când creăm un cuvânt îi dăm și un sens, dar inventăm totodată și un mod de gândire. Cuvintele pe care le folosim permanent sunt materia din care iau naștere gândurile noastre și au efect asupra felului în care luăm decizii.

Ca urmare a acestui tip de înțelegere, am creat un mnemonic simplu CANI!™ (pronunțat kanai) care înseamnă Constant And Never-ending Improvement (Ameliorări Constante și Fără sfârșit). Consider că nivelul de reușită pe care-l putem atinge în viață este direct proporțional cu nivelul de implicare în ceea ce numesc eu CANI!, Ameliorarea Constantă și Fără sfârșit. CANI! nu este un principiu care se aplică doar în afa-

:eri, ci în toate aspectele vieții. În Japonia deseori se vorbește le importanța calității. Trebuie să ne concentrăm și noi pe CANI! în afaceri, în relațiile interpersonale, în legăturile spiri:uale, în sănătate și în finanțe. Cum putem face însă ameliorări :onstante și fără sfârșit în toate aceste direcții? Această provo:are transformă viața într-o aventură extraordinară în care veșnic așteptăm să trecem la următorul nivel. CANI! este de fapt o disciplină de fier. El nu poate fi aplicat doar din când în :ând, atunci când aveți chef. Trebuie să fie o implicare permanentă susținută de fapte. Esența lui CANI! este o îmbunătățire treptată, uneori măruntă, dar permanentă care *pe termen lung* reușește să sculpteze o capodoperă de proporții colosale. Dacă ați fost vreodată în Marele Canion știți la ce mă refer. Ați fost martorul unei frumuseți răpitoare produse în milioane de ani de schimbări treptate, în care Râul Colorado și numeroșii săi afluenți au cizelat permanent stânca pentru a crea una dintre cele Șapte Minuni Naturale ale Lumii.

Majoritatea oamenilor nu se simt niciodată în siguranță, pentru că se îngrijorează mereu să nu-și piardă slujba, banii pe care-i au, partenerul de viață sau sănătatea ș.a.m.d. **Singura certitudine în viață constă în faptul că știți că în fiecare zi progresați în vreun fel, că vă sporiți calibrul celui ce sunteți și că reprezentați o valoare pentru firmă, prieteni și familie. Eu nu-mi fac griji în legătură cu *menținerea* calității vieții mele, pentru că în fiecare zi eu muncesc ca s-o *îmbunătățesc*.** Mă străduiesc permanent să învăț și să discern tot mai bine modurile prin care aș putea da și mai multă valoare vieții altora. Aceasta îmi dă un sentiment de siguranță că pot mereu să învăț, că mă pot dezvolta, că pot progresa.

CANI! nu înseamnă că nu întâlniți probleme în viață. De altfel nu puteți îmbunătăți ceva decât dându-vă seama că nu este totul în regulă, că nu sunteți încă la nivelul la care ar trebui să fiți. Scopul lui CANI! este să descopere problemele pe măsură ce se creează și să le rezolve înainte să se transforme în crize. La urma urmei ideal este să ucizi „monstrul" când este încă mic.

Ca parte integrantă a implicării mele totale în CANI!, la sfârșitul fiecărei zile îmi pun aceste întrebări: Ce am învățat astăzi? Cu ce am fost de folos altora sau am progresat? De ce m-am bucurat? Dacă în fiecare zi vă îmbunătățiți permanent

capacitatea de a vă bucura de viață, atunci veți atinge un nivel de dezvoltare la care majoritatea nici măcar n-au visat.

ÎMBUNĂTĂȚIRILE MĂRUNTE SUNT CREDIBILE ȘI DE ACEEA POSIBILE

Pat Riley, care inițial era în echipa Los Angeles Lakers, actualmente este cel mai mare antrenor al tuturor timpurilor din NBA. Unii spun că a avut noroc, pentru că a dat peste jucători extraordinari. Este adevărat că a avut jucători extraordinari, dar mulți au avut resursele necesare pentru a reuși, însă n-au făcut-o atât de bine. Capacitatea lui Pat de a reuși s-a bazat pe implicarea sa trup și suflet în CANI. De fapt el spunea chiar că la începutul sezonului 1986 s-a confruntat cu o problemă majoră. Mulți dintre jucători au dat ce aveau mai bun în anul anterior, dar pierduseră în meciul cu Boston Celtics. Pentru a găsi un plan credibil și pentru a-i determina să meargă mai departe, s-a gândit la ideea unor mici îmbunătățiri. El i-a convins pe jucători că sporind calitatea jocului cu măcar 1% față de maximumul lor, acest lucru va reprezenta o diferență foarte importantă în următorul sezon. Sigur că părea ridicol de puțin, dar atunci când vă gândiți că 12 jucători cresc cu un procent capacitatea lor în cinci zone diferite, efortul combinat creează o echipă *cu 60% mai eficientă* decât mai înainte. Un 10% ar fi fost probabil suficient pentru a câștiga un nou campionat. Valoarea absolută a acestei filozofii de viață constă în faptul că fiecare a crezut că este posibil. Fiecare a fost sigur că își poate îmbunătăți stilul de joc cu un procent față de maximumul personal în cele cinci zone de joc și acest sentiment de certitudine în urmărirea scopurilor a dus la canalizarea unor potențiale mult mai mari. Rezultatul? Fiecare și-a îmbunătățit stilul cu cel puțin 5%, iar unii chiar cu 50%. Conform declarației lui Pat Riley, în 1987 avea să fie cel mai ușor sezon din toate. CANI! funcționează dacă îl respecți întru totul și te implici.

Nu uitați, cheia succesului este formarea unei certitudini — acea convingere care vă permite să progresați ca persoană și să luați măsurile necesare ca viața dvs. și a celorlalți din jurul dvs. să fie și mai grozavă. Puteți crede că ceva este adevărat azi, dar și dvs., și eu trebuie să ne amintim că pe măsu-

ce anii trec și progresăm vom fi expuși unor noi experien-. Trebuie deci să ne dezvoltăm alte convingeri și mai puter-ce, renunțând la lucrurile față de care aveam cândva certi-ıdini. Faptul că vă dați seama că anumite convingeri se pot :himba vă dă posibilitatea să găsiți noi puncte de reper. eea ce contează cu adevărat acum este dacă convingerile pe ıre le aveți vă ajută sau dimpotrivă. Începeți chiar de azi să ă formați obiceiul de a vă concentra asupra consecințelor ıturor convingerilor dvs. Oare ele întăresc baza pe care vă izuiți pentru a trece la fapte în direcția dorită sau vă trag ıapoi?

„«Mănâncă și bea!», îți va spune, dar inima lui nu e pentru tine."
PILDE 23, 7

Am descoperit deci mare parte dintre convingerile noas-re, dar pentru a prelua controlul asupra vieții noastre, trebu-e să aflăm care sunt convingerile *pe care le utilizăm deja* în a ne ;ălăuzi.

Deci chiar acum opriți-vă și petreceți-vă următoarele zece ninute amuzându-vă. Mai întâi **adunați toate convingerile ɔe care le aveți, atât cele care vă sunt de folos, cât și cele :are nu:** convingerile mărunte care nu par să aibă importan-;ă și cele majore care par să conteze enorm. Aveți grijă să nu uitați de:

- **Dacă... atunci...**; convingeri precum: „Dacă permanent mă implic total, atunci voi reuși" sau „Dacă voi fi pătimaș în sentimentele față de această persoană, atunci ceilalți or să mă părăsească."
- **Convingeri majore**, cum ar fi convingerile despre diverse persoane — „Oamenii sunt în general buni" sau „Oame-nii sunt o pacoste" —, convingeri despre dvs., despre diverse ocazii, despre timp, despre lipsuri și abundență.

Notați cât mai multe dintre acestea în următoarele zece minute. Faceți-vă serviciul și darul totodată de a vă ocupa de asta chiar acum. După ce terminați, vă voi arăta cum vă puteți întări convingerile care vă dau forță și cum le puteți elimina pe cele care vă trag înapoi. Faceți-o chiar acum.

CONVINGERI CARE VĂ ÎNTĂRESC

CONVINGERI CARE VĂ DISTRUG

Aţi avut destul răgaz ca să completaţi ambele liste, atât în privinţa convingerilor care vă întăresc şi a celor care vă trag înapoi? Dacă nu, luaţi-o de la capăt!

Ce aţi învăţat procedând astfel? Acordaţi-vă o clipă pentru a trece în revistă convingerile dvs. Hotărâţi-vă şi încercuiţi trei dintre convingerile care vă întăresc de pe lista dvs. În ce fel vă dau forţă? Cum vă îmbunătăţesc existenţa? Care sunt efectele pozitive pe care le au asupra dvs.? Cu ani în urmă am făcut o asemenea listă şi am descoperit valoarea sa extraordinară, pentru că am constatat că aveam o convingere folosită insuficient, aceea că **„Există întotdeauna o cale să întorc lucrurile în favoarea mea, cu condiţia să mă implic trup şi suflet."** Când am citit lista mi-am spus: „Aceasta este o convingere care trebuie întărită şi transformată într-o certitudine." Mă bucur atât de tare că am făcut-o, pentru că numai un an mai târziu această certitudine mi-a salvat viaţa, ajutându-mă să depăşesc una dintre cele mai cumplite perioade, când totul părea că se năruie în jurul meu. Nu numai că m-a mobilizat spiritual, dar m-a ajutat să înfrunt cele mai dificile probleme personale şi de afaceri pe care le-am avut vreodată. Această convingere, acest sentiment de certitudine mi-a dat posibilitatea să găsesc căi de a transforma lucrurile din jur, când toţi ceilalţi îmi spuneau că nu se poate. Nu numai că le-am modificat, dar am transformat cele mai grave probleme în cele mai mari ocazii — şi acelaşi lucru puteţi şi dvs. Mai treceţi o dată în revistă lista şi accentuaţi intensitatea emoţională şi certitudinea că aceste convingeri sunt reale, deci vă pot călăuzi comportamentul pe viitor.

Şi acum să ne oprim la convingerile dvs. limitative. Atunci când le-aţi recitit, care au fost consecinţele pe care le presupuneau acestea? **Încercuiţi convingerile cele mai devitalizante.** Hotărâţi pe loc, o dată pentru totdeauna, că nu mai sunteţi dispus să plătiţi pentru aceste convingeri care vă schimbă viaţa nefavorabil. Nu uitaţi că dacă începeţi să vă îndoiţi de convingeri şi să le puneţi sub semnul întrebării valabilitatea, puteţi scutura picioarele de reper, astfel încât să nu mai aibă nici un impact asupra dvs. Dărâmaţi aceste picioare de reper de sub convingerile limitative **punându-vă o parte din întrebările care urmează:**

- Cât de ridicolă sau de absurdă este această convingere?
- Persoana de la care am preluat această convingere merită să fie un model în domeniu?
- Cât mă va costa din punct de vedere emoțional, dacă nu renunț la această convingere?
- Cât mă va costa în final la nivelul relațiilor interumane, dacă nu renunț la această convingere?
- Cât mă va costa în final în plan fizic, dacă nu renunț la această convingere?
- Cât mă va costa în final din punct de vedere financiar, dacă nu renunț la această convingere?
- Cât îi va costa pe cei din familia mea/pe cei dragi, dacă nu renunț la această convingere?

Dacă într-adevăr v-ați găsit timp să răspundeți la aceste ıtrebări, veți constata că aceste convingeri au pălit semnifiativ atunci când au fost trecute prin filtrul întrebărilor. Și cum încercați să raportați aceste convingeri la ceea ce v-au ɔstat deja, iar aceste costuri la ceea ce vă așteaptă pe viitor, acă nu vă schimbați. Asociați cu ele durerea intensă de care reți să scăpați o dată pentru totdeauna și apoi hotărâți-vă în fârșit să le eliminați chiar *acum*.

În final nu putem renunța la un anumit stereotip fără a-l ılocui cu unul nou. Deci chiar acum **notați-vă cu ce veți ılocui cele două convingeri limitative pe care tocmai le-ați liminat.** Care este contrariul lor? De exemplu, dacă aveați o onvingere de genul „Nu pot reuși, pentru că sunt femeie", oua convingere ar trebui să fie „Pentru că sunt femeie, am la ispoziție resurse la care un bărbat nici măcar n-ar putea isa!" Care sunt punctele de reper la care trebuie să vă raporați această idee pentru a o transforma într-o certitudine? Pe ıăsură ce vă reîntăriți această convingere, va apărea de la ine un comportament total nou și care vă va da putere.

Dacă nu obțineți rezultatele pe care le doriți în viață, v-aș ugera să vă întrebați: „Oare ce ar trebui să cred pentru a reuși ı acest caz?" sau „Cine a reușit deja în această direcție și ce onvingeri diferite de ale mele a avut în legătură cu ceea ce ste posibil?" sau „În ce trebuie să cred ca să reușesc?" S-ar ıutea să descoperiți care este convingerea-cheie care v-a scăıat până acum. Dacă suferiți, dacă vă simțiți provocat sau

frustrat, sau furios, s-ar putea să vreţi să vă întrebaţi: „Oare ce convingere m-o fi făcut să mă simt aşa?" Miracolul acestui proces simplu constă în faptul că el va scoate la lumină convingeri de care nici măcar nu eraţi conştient. De exemplu, dacă vă simţiţi deprimat întrebaţi-vă: „Oare ce-am putut eu să cred ca să mă simt atât de deprimat?" şi probabil că veţi descoperi ceva care are legătură cu viitorul, cum ar fi „Lucrurile nu se vor îndrepta niciodată" sau „Nu e nici o speranţă". De câte ori veţi auzi aceste convingeri, trebuie să gândiţi: „Nu cred asta, nu mi-e bine acum, dar n-o să-mi fie aşa toată viaţa. O să treacă şi asta." Sau pur şi simplu veţi hotărî că o convingere de tipul „problemele sunt permanente" este total catastrofală şi că nu sunteţi dispus s-o mai luaţi în calcul vreodată.

În timp ce veţi examina aceste convingeri limitative, încercaţi să observaţi cum vi se modifică sentimentele. Daţi-vă seama, credeţi şi aveţi încredere că, dacă schimbaţi în mintea dvs. **înţelesul** oricărui eveniment, imediat veţi schimba şi felul în care simţiţi şi ceea ce faceţi, ceea ce va duce la o modificare a faptelor şi la o transformare a destinului. Modificarea a ceea ce înseamnă ceva vă va schimba hotărârile pe care le luaţi. Nu uitaţi, **nimic în viaţă nu are sens în afară de sensul pe care îl dăm noi.** Deci aveţi grijă ca în mod conştient să alegeţi înţelesurile care să corespundă cel mai bine destinului pe care vi l-aţi ales.

Convingerile au potenţialul extraordinar de a crea sau de a distruge. Eu cred că aţi ales această carte pentru că în adâncul sufletului dvs. sunteţi hotărât să nu vă mulţumiţi cu mai puţin decât ştiţi că sunteţi în stare. Vreţi ca într-adevăr să vă adunaţi toate puterile pentru a crea o viziune şi nu pentru a vă distruge visurile? Atunci învăţaţi să alegeţi convingerile care vă dau putere; creaţi convingerile care vă îndreaptă spre destinul dvs., care ar putea fi cât se poate de înalt. Familia dvs., profesia, comunitatea şi ţara merită acest efort.

CALITATEA DE CONDUCĂTOR ŞI PUTEREA UNEI CONVINGERI

Liderii sunt acele persoane care trăiesc călăuzite de convingeri ce le dau putere şi îi învaţă şi pe alţii să-şi canalizeze

talentul modificând convingerile care i-au limitat. Un mare lider care m-a impresionat este o profesoară pe nume Marva Collins. Poate că ați văzut emisiunea *60 minutes (60 de minute)* sau filmul care s-a făcut despre ea. Acum 30 de ani Marva și-a folosit puterea personală și a hotărât să influențeze viitorul aducând modificări esențiale în viața copiilor. Totul a pornit atunci când a primit prima slujbă ca profesoară într-un ghetou al orașului Chicago și când elevii de clasa a doua hotărâseră deja că nu *vor* să învețe nimic. Și totuși misiunea Marvei a fost să modifice în bine existența acestor copii. Ea nu avea convingerea că poate avea un impact asupra lor; era însă pătimașă și ferm decisă *să-i influențeze* în bine. Era în stare de absolut orice. Confruntată cu elevi etichetați ca dislexici (incapabili să citească) și cu alte probleme la învățătură și la purtare, a decis că nu copiii sunt problema, ci felul în care au fost învățați până atunci. Nimeni nu a știut să îi stimuleze suficient. Ca urmare, acești copii nu credeau în ei. Niciodată nu aviseseră puncte de reper, nu fuseseră îndemnați să afle cine sunt cu adevărat și de ce sunt în stare. Oamenii răspund în general la stimulente și acești copii, credea ea, aveau nevoie de asta mai mult decât de orice.

Astfel încât a aruncat toate manualele vechi care erau foarte tradiționaliste și nu urmăreau decât buchia cărții și în loc, le-a predat Shakespeare, Sofocle și Tolstoi. Toți ceilalți profesori au zis: „Nu se poate așa ceva. Cum să înțeleagă copiii ăștia?" Și după cum probabil că ați ghicit, mulți dintre profesori au atacat-o personal pe Marva, susținând că va distruge viața copiilor. Doar că elevii săi nu numai că au înțeles ceea ce li s-a prezentat, dar chiar au aprofundat. De ce? Pentru că ea credea în unicitatea spiritului copiilor și în capacitatea lor de a învăța orice. Le-a comunicat totul cu asemenea convingere și iubire încât practic ei au început să creadă în ei înșiși — unii pentru prima dată în scurta lor existență de până atunci. Rezultatele pe care le-a obținut de-a lungul zecilor de ani au fost extraordinare.

Am cunoscut-o pe Marva și i-am luat un interviu când era la Școala pregătitoare Westside, o școală particulară pe care a fondat-o în afara sistemului școlar al orașului Chicago. După întâlnirea noastră am hotărât să iau interviuri și elevilor ei.

Primul pe care l-am întâlnit era un băiețel de 4 ani cu un zâmbet care te făcea praf. I-am strâns mâna.

„Bună. Sunt Tony Robbins."

„Bună, dle Robbins. Numele meu este Talmadge E. Griffin. Am 4 ani. Ce ați vrea să aflați?!"

„Ei bine, Talmadge, spune-mi ce anume învățați?"

„Multe, dle Robbins."

„Ce carte ai citit recent?"

„Am terminat de citit *Oameni și șoareci* de John Steinbeck."

Inutil să vă mai spun cât de impresionat am fost. L-am întrebat despre ce e cartea, bănuind că o să-mi răspundă că este despre doi tipi pe care îi cheamă George și Lenny.

El mi-a răspuns: „Ei bine, personajul principal este..."

În momentul acela am început să cred în sistem. L-am întrebat apoi ce a învățat din carte.

„Dle Robbins, am avut mai mult decât de învățat din această carte. Ea *a pătruns în sufletul meu*."

Am început să râd. Și am întrebat: „Ce înseamnă «pătruns»?"

„S-a răspândit", mi-a răspuns el. După care mi-a dat o definiție completă pe care v-aș putea-o reproduce.

„Ce anume te-a impresionat cel mai mult în cartea asta, Talmadge?"

„Dle Robbins, am observat în această povestire că niciodată copiii nu-i judecă pe ceilalți după culoarea pielii. Numai adulții o fac. Și am mai învățat că într-o bună zi voi deveni și eu adult, dar nu voi uita lecția copilăriei."

Ochii mei s-au umplut de lacrimi, pentru că mi-am dat seama că Marva Collins îi oferea acestui copil și multor altora asemeni lui convingeri puternice care vor continua să le modeleze deciziile nu numai în prezent, ci în întreaga existență. Marva sporea calitatea vieții elevilor ei folosind trei principii organizatorice despre care am vorbit la începutul acestei cărți: ea îi învăța să aspire la standarde mai înalte, îi ajuta să adopte acele convingeri noi, eficiente, care le dădeau posibilitatea să-și depășească vechile limitări și îi susținea cu pregătirea și strategiile necesare pentru o reușită de o viață. Rezultatele? Elevii ei deveneau nu numai încrezători, ci și competenți. Rezultatele imediate la nivel de învățătură erau

excelente și izbitoare, iar efectele generau un proces de o mare profunzime în viața de zi cu zi.

În final l-am întrebat pe Talmadge: „Care este lucrul cel mai important pe care l-ai învățat de la dna Collins?"

„Lucrul cel mai important pe care l-am învățat de la dna Collins a fost că SOCIETATEA POATE PROROCI, DAR NUMAI EU ÎMI POT HOTĂRÎ DESTINUL!"

Poate că avem cu toții nevoie să ne amintim de lecția acestui copil. Cu convingerile pe care Talmadge și le-a exprimat atât de frumos, garantez că atât el, cât și ceilalți copii din grupă vor avea marea ocazie de a-și revizui permanent existența astfel încât să-și creeze viitorul pe care și l-au dorit, și nu cel de care se tem cei mai mulți.

Să recapitulăm ce am învățat până acum. Categoric că există o forță interioară care trebuie descoperită. Forța apare odată cu capacitatea noastră de a conștientiza hotărârile care ne modelează destinul. Dar există o convingere-cheie pe care trebuie s-o explorăm și s-o adoptăm, și aceasta se găsește în răspunsul la întrebarea...

5

Schimbarea se poate petrece într-o clipă?

„Iată, taină vă spun vouă: Nu toți vom muri, dar toți ne vom schimba."

I CORINTENI 15, 51

De când mă știu am visat să am talentul de a-i ajuta pe oameni să-și schimbe întru totul existența. Instinctiv de la o vârstă fragedă mi-am dat seama că i-aș putea ajuta pe alții să se schimbe, dar pentru asta ar trebui să fiu în stare să mă schimb și eu. Chiar încă de la gimnaziu am început să învăț cât mai multe din cărți și din casete, socotind că astfel voi pune bazele modului în care voi putea schimba comportamentul uman și sentimentele sau emoțiile.

Sigur că mi-am dorit să îmbunătățesc anumite aspecte din viața mea: să mă motivez, să mă adun și să trec la fapte, să învăț să mă bucur de viață, să învăț cum să reușesc să stabilesc legături între oameni sau între ei și mine. Nu știu bine de ce, dar dintotdeauna am legat ideea de plăcere de cea de a învăța și de a împărtăși lucruri care ar putea fi importante la nivelul calității vieții oamenilor, îndemnându-i să mă aprecieze și eventual chiar să mă iubească. Ca urmare, atunci când am ajuns la liceu mi se mai spunea și „Găsitorul de Soluții". Dacă cineva avea o problemă, mie trebuia să mi se adreseze și îmi făcea mare plăcere și mă simțeam mândru să-mi asum această identitate.

Cu cât învățam mai multe cu atât deveneam mai dependent de a învăța și mai multe. Devenise o adevărată obsesie pentru mine să înțeleg cum aș putea să-mi aduc contribuția în influențarea emoțiilor și comportamentului uman. Am urmat un curs de citire rapidă și mi-am format o poftă extraordinară de a devora cărți. În numai câțiva ani am citit aproape 700 de cărți, aproape toate în domeniul formării umane, al psihologiei, al dezvoltării personale și al felului în care îi

puteam influența pe ceilalți. Voiam să știu *orice* și *totul* despre felul în care puteam spori calitatea vieții noastre, încercând să aplic imediat asupra mea și asupra celorlalți cărora doream să le împărtășesc învățăturile mele. Dar nu m-am oprit la cărți. Am devenit un fanatic în privința casetelor motivaționale încă din vremea liceului, punând bani deoparte pentru a participa la diverse seminarii de formare personală. După cum probabil că bănuiți nu mi-a trebuit prea mult să-mi dau seama că ascultam de fapt aceleași mesaje care se repetau la nesfârșit. Părea că nu este nimic nou, ceea ce m-a cam descurajat puțin.

Imediat după ce am împlinit 21 de ani am descoperit o serie de metode care puteau schimba viața oamenilor cu viteza luminii: sisteme simple cum ar fi terapia Gestalt și instrumente de mare eficiență precum hipnoza lui Erickson sau Programarea Neuro-Lingvistică. Când mi-am dat seama că aceste instrumente chiar îi pot ajuta pe oameni să creeze schimbări *în câteva minute*, când până atunci totul durase luni, ani sau chiar decenii pentru a le realiza, pentru mine au devenit o adevărată literă de evanghelie, abordându-le ca atare. Am decis să mă implic total în a stăpâni aceste tehnici. Și nu m-am oprit aici: de îndată ce învățam ceva, aplicam imediat.

Nu voi uita niciodată prima săptămână de pregătire în cadrul Programării Neuro-Lingvistice. Învățam cum să eliminăm fobiile de-o viață în mai puțin de o oră — ceva ce prin terapia tradițională ar fi durat cinci ani sau chiar mai mult! În a cincea zi le-am spus psihologilor și psihiatrilor de la curs: „Ei, băieți, haideți să găsim persoane cu fobii și să le vindecăm!" S-au uitat toți la mine ca la un nebun. Mi-au dat de înțeles foarte clar că sunt categoric un prost crescut și că trebuie să așteptăm până ce se va încheia acest program de șase luni, să trecem prin testarea de rigoare și dacă reușeam, abia atunci să folosim materia învățată!

Eu nu eram dispus să aștept. Astfel că mi-am lansat cariera apărând în emisiuni de radio și televiziune în Canada și în cele din urmă și în Statele Unite. De fiecare dată am discutat cu oamenii despre aceste tehnici de creare a schimbării, explicându-le clar că dacă vrem să ne modificăm viața, indiferent că era vorba de un obicei prost sau de o fobie care pusese stă-

pânire pe noi de ani de zile, acest stereotip comportamental sau emoțional putea fi modificat în *câteva minute*, chiar dacă se încercase asta de multe ori fără succes.

Să fi fost oare un concept absolut revoluționar? Firește! Eu susțineam cu patimă că **toate schimbările au loc într-o clipă**. E vina noastră dacă marea majoritate așteptăm până se întâmplă anumite lucruri pentru a ne *hotărî* să facem schimbarea. Dacă înțelegem realmente cum funcționează creierul, susțineam eu, putem să punem capăt acestui proces nesfârșit de a analiza de ce ni s-au întâmplat anumite lucruri. Și dacă putem pur și simplu să schimbăm asocierile pe care le-am făcut cu suferința și plăcerea, astfel putem modifica ușor felul în care sistemul nostru nervos și-a creat un reflex condiționat și putem produce schimbarea în viața noastră *imediat*. După cum probabil că ați ghicit, un puști fără doctorat, care susținea la radio asemenea idei atât de controversate nu prea le convenea persoanelor pregătite în stil tradițional și care erau profesioniști în problemele de sănătate mintală. Câțiva psihiatri și psihologi m-au atacat, o parte chiar în direct la radio.

Așa că am învățat să-mi clădesc cariera schimbând oamenii în conformitate cu două principii: *tehnică* și *stimulent*. Știam că dețineam o tehnică superioară, o modalitate superioară de a crea schimbări bazate pe o înțelegere de o importanță crucială în privința comportamentului uman, direcție în care majoritatea psihologilor de modă veche nu erau pregătiți. Eu am crezut că dacă voi reuși să mă stimulez suficient și să-i stimulez și pe cei cu care am lucrat, aș fi putut găsi o cale de a schimba practic orice.

Unul dintre psihiatri m-a făcut șarlatan și mincinos, acuzându-mă că susțin teorii și metode false. L-am provocat pe acest psihiatru propunându-i să nu mai fie atât de pesimist și să-mi ofere ocazia de a lucra cu unul dintre pacienții săi, cineva pe care n-a reușit să-l schimbe, deși a încercat ani de zile. Era o mișcare foarte îndrăzneață și mai întâi nu mi-a satisfăcut dorința. Dar după ce am folosit pârghiile (tehnică explicată pe larg în capitolul următor), în cele din urmă l-am făcut pe psihiatru să permită unei paciente să vină de bunăvoie la unul dintre evenimentele gratuite pe care le organizam și să-mi permită în fața unei săli pline să lucrez cu ea. În 15 minute pur

și simplu am desființat definitiv fobia femeii față de șerpi — deși fusese tratată vreme de peste șapte ani de către psihiatrul care m-a atacat. El a fost cel puțin uluit. Mai important însă a fost altceva: vă dați seama ce punct de reper extraordinar a devenit pentru mine și cât de sigur m-am simțit în legătură cu ceea ce am reușit? Totul îmi dăduse un elan nebun! Am străbătut ca o furtună întreaga țară demonstrându-le oamenilor cât de repede poate interveni schimbarea. Am constatat că indiferent unde m-aș fi dus, oamenii erau întâi sceptici. Dar pe măsură ce reușeam să le demonstrez rezultate palpabile chiar sub ochii lor, nu numai că le trezeam atenția și interesul, dar și dorința de a aplica ceea ce susțineam eu pentru a obține rezultate palpabile în propria lor existență.

De ce oare oamenii credeau că schimbările se obțin atât de greu, în timp? Categoric unul dintre motive este că ei au tot încercat să facă schimbări prin voință, dar n-au reușit. Presupunerea pe care au făcut-o ulterior a fost că schimbările importante se fac în timp îndelungat și sunt greu de obținut. În realitate este greu doar pentru că majoritatea dintre noi nu știm *cum* să ne schimbăm! Nu avem o strategie eficientă. Voința în sine nu este de ajuns — în nici un caz dacă vrem să obținem schimbări de durată.

Cel de-al doilea motiv pentru care nu ne schimbăm rapid este că, datorită tradiției noastre, avem convingeri care ne împiedică să ne folosim întreaga capacitate moștenită. Din punct de vedere cultural, asociem tot ceea ce este negativ ideii de schimbare imediată. Pentru majoritatea schimbarea imediată înseamnă că nici măcar n-a existat vreo problemă. Dacă puteți schimba lucrurile atât de ușor, zic ei, de ce n-ați făcut-o cu o săptămână, cu o lună sau cu un an înainte și să nu vă mai fi plâns?

De exemplu, cât de repede își poate reveni o persoană după dispariția cuiva drag și are voie să înceapă să simtă altfel? Din punct de vedere fizic acești oameni au capacitatea s-o facă chiar de a doua zi dimineața. Dar n-o fac. De ce? Pentru că avem un set de convingeri tradiționale că trebuie să *jelim* o anumită perioadă de timp. Câtă vreme trebuie să fim îndoliați? Depinde de felul în care vă stabiliți un reflex condiționat. Gândiți-vă la asta. Dacă a doua zi după ce ați pierdut pe

cineva drag nu mai jeliți, oare asta nu ar reprezenta o mare suferință în viața dvs.? Mai întâi oamenii ar crede imediat că nu v-a păsat de cel drag pe care l-ați pierdut. Pornind de la reflexele condiționate tradiționale, veți începe la rândul dvs. să credeți că nu v-a păsat. Ideea de a depăși moartea atât de ușor este mult prea dureroasă. Alegem să ținem doliu mai degrabă decât să ne schimbăm emoțiile, până când suntem satisfăcuți de felul în care regulile și standardele noastre culturale în privința a ceea ce se cade au fost respectate.

Există într-adevăr alte culturi în care popoarele *sărbătoresc* moartea cuiva! De ce? Ei consideră că Dumnezeu știe exact când este momentul propice să plecăm de pe pământ și că moartea este o absolvire. De asemenea ei mai cred că dacă jelești pe cineva care a murit, dovedești că nu înțelegi viața și astfel nu demonstrezi decât propriul egoism. Având în vedere că cel decedat s-a dus într-o lume mai bună, e firesc să nu îți plângi decât ție de milă. Ei asociază ideea de plăcere morții și cea de suferință doliului, astfel încât jelirea nu există în tradiția lor. Eu nu spun acum că doliul e bun sau rău. Spun doar că trebuie să ne dăm seama că se bazează pe convingerile noastre că suferința presupune o perioadă îndelungată de refacere.

Pe măsură ce am ținut conferințele de la un capăt la altul al țării, i-am încurajat pe oameni să producă schimbări în mai puțin de 30 de minute. Sigur că am creat controverse și cu cât am avut mai mult succes cu atât am devenit mai sigur pe mine și mai convins că procedez bine. Să vă spun drept, uneori am fost combătut și nu oricum. Am început prin a deschide un cabinet de terapie pentru a-i ajuta pe oameni să modifice lucrurile, după care am început să țin seminarii. După câțiva ani începusem să bat țara trei săptămâni din patru, solicitându-mă la maximum și dăruindu-mă total pentru a-mi dezvolta impactul pozitiv asupra cât mai multor oameni într-un timp cât mai scurt. Rezultatul pe care l-am obținut a devenit oarecum legendar. În final psihiatrii și psihologii au încetat să mă mai atace și chiar au devenit interesați să învețe tehnicile mele pentru a le aplica pacienților lor. În același timp atitudinea mea s-a modificat și am devenit

mai echilibrat. Dar nu mi-am pierdut niciodată *pasiunea* în a dori să-i ajut pe cât mai mulți.

Într-o zi, acum vreo patru ani și jumătate, la puțină vreme după ce ieșise prima ediție din *Puterea nelimitată*, tocmai dădeam autografe după ce ținusem un seminar de afaceri în San Francisco. Tot timpul mă refeream la enorma răsplată cu care m-am ales, pentru că am dus până la capăt lucrurile în care m-am implicat încă de pe băncile liceului: promisiunea de a progresa, de a mă extinde în domeniu, de a-mi aduce o contribuție prin care prezența mea să conteze. Mi-am dat seama pe măsură ce apărea câte un tip zâmbitor și profund recunoscător că am reușit să-mi formez calități de mare importanță în a-i ajuta pe oameni să schimbe practic orice în viața lor.

Când în sfârșit se împrăștia și ultimul grup de persoane s-a apropiat de mine cineva și m-a întrebat: „Mă recunoașteți?" Cum văzusem mii de oameni numai în luna în curs, trebuie să admit că nu îl recunoșteam. El mi-a spus: „Gândiți-vă puțin." După ce l-am privit câteva clipe dintr-o dată ceva s-a declanșat. I-am zis: „De la New York, nu-i așa?" El mi-a răspuns: „Exact." I-am spus: „Ai fost la cabinetul meu particular unde am încercat să te ajut să renunți la fumat." A dat din nou din cap. I-am zis: „Doamne, dar asta se întâmpla acum ani de zile! Ce mai faci?" A dus mâna în buzunar și a scos un pachet de Marlboro. Mi l-a arătat și cu o privire mustrătoare pe chip mi-a zis: *„A fost un eșec!"* După care s-a lansat într-o tiradă asupra incapacității de a-l „programa" eficient.

Trebuie să recunosc că m-a buimăcit! La urma urmelor mi-am clădit cariera pe voința absolută de a mă implica în mod direct și total în a mă îndemna și a-i îndemna și pe alții să facă *orice* pentru a crea o schimbare de durată, eficientă și cu viteza luminii. În vreme ce bărbatul acesta continua să scoată în evidență ineficiența mea în a-l „vindeca" în privința fumatului, m-am întrebat ce n-o fi mers. Oare orgoliul meu să fi fost mai mare decât capacitatea sau talentul meu? Treptat am început să-mi pun întrebări mai la obiect: Ce aș putea învăța din această situație? Ce se întâmplase de fapt aici?

„Ce s-a întâmplat după ce am lucrat împreună?" l-am întrebat așteptându-mă să-mi spună că s-a apucat de fumat la o săptămână și ceva după ce a urmat ședința de terapie. S-a

dovedit că se lăsase de fumat doi *ani* și jumătate, după ce am lucrat cu el mai puțin de o oră! Dar într-o zi a tras un fum și a revenit la cele patru pachete pe zi, dând vina pe mine că schimbarea n-a fost de durată.

După care m-a străfulgerat: omul ăsta nu era chiar complet ilogic. La urma urmelor eu îl învățasem ceea ce se numește Programarea Neuro-Lingvistică. Gândiți-vă la cuvântul „programare". Să zicem că veniți la mine, „vă programez" și după aceea totul e perfect. Dvs. n-aveți nimic de *făcut*! Din dorința de a-i ajuta pe oameni cât mai profund, am făcut exact greșeala pe care o fac și alți lideri ai industriei dezvoltării personale: am început să-mi asum răspunderea pentru schimbările altora.

În momentul în care mi-am dat seama că era o greșeală să-mi asum răspunderea pentru cine nu trebuia — în cazul dat acest bărbat sau oricine altcineva dintre miile cu care am lucrat, pentru că aceștia puteau cu ușurință să-și reia obiceiurile proaste de altădată dacă li se ivea ocazia, pentru că știau că oricând pot da vina pe mine. Dacă ceva nu ieșea, era foarte convenabil să găsească un țap ispășitor. Ei nu aveau nici un fel de *răspundere personală* și de aceea nu *sufereau* dacă nu respectau schimbarea promisă.

Ca urmare a acestei noi perspective am hotărât să modific denumirea a ceea ce fac. Am încetat să mai folosesc cuvântul „programare", pentru că, deși continuu să folosesc multe dintre tehnicile PNL (Programare Neuro-Lingvistică), termenul mi se pare inadecvat. O denumire mai eficientă pentru o schimbare pe termen lung ar fi fost **condiționarea** (reflexul condiționat). Mi-am consolidat acest nou principiu câteva zile mai târziu, atunci când soția mea a adus un acordor pentru pian. Acest om era un adevărat maestru. Lucrase practic ore întregi la fiecare coardă a pianului acordând-o la nivelul ideal pentru a crea vibrația perfectă. La sfârșitul zilei pianul suna magnific. Când l-am întrebat cât îi datorez el mi-a spus: „Nu vă faceți griji. Am să vă aduc nota la următoarea mea vizită." Răspunsul meu a fost: „Următoarea vizită? Ce vreți să spuneți?" El mi-a răspuns: „Vin și mâine și după aceea o dată pe săptămână vreme de o lună. Ulterior o dată la trei luni până la sfârșitul anului și asta pentru că stați aproape de ocean."

I-am spus: „Ce înseamnă asta? Nu este deja acordat cum trebuie? Nu e bine încă?" El mi-a răspuns: „Ba da. Dar corzile sunt puternice; pentru a le menține la nivelul ideal de tensiune, trebuie să le *condiționăm* să rămână la acest nivel. Trebuie să revin și să le reacordez la date fixe până ce coarda rămâne la acest nivel." M-am gândit: „Ce meserie și-a găsit și omul ăsta!" Dar am învățat și o lecție extrem de importantă.

Așa trebuie să facem și noi ca să reușim să obținem schimbări pe termen lung. **Odată ce efectuăm o anumită schimbare trebuie să o susținem *imediat*. După care trebuie să ne *condiționăm sistemul nervos* pentru a reuși nu numai o dată, ci *permanent*.** Nu se poate să vă duceți doar la o oră de aerobic și să spuneți: „Ei, acum am un corp superb și am să fiu sănătos pentru tot restul vieții!" Același lucru este valabil și pentru emoțiile și comportamentul nostru. Trebuie să ne formăm un reflex condiționat pentru reușită, pentru iubire, pentru stăpânirea fricii. Prin acest reflex condiționat putem să ne creăm stereotipuri care să ne conducă automat la o reușită importantă și de durată.

Trebuie să ne amintim că suferința și plăcerea ne modelează comportamentul și că suferința și durerea ne pot *schimba* comportamentul. Reflexul condiționat presupune că înțelegem cum să folosim suferința și plăcerea. Ceea ce veți învăța în capitolul următor este tocmai știința pe care am pus-o la punct pentru a obține orice schimbare vă doriți în viață. Ea se numește **Știința Condiționării Neuro-asociative™** sau **CNA**. Ce înseamnă asta? **CNA-ul este un proces care se creează pas cu pas și prin care ne putem condiționa sistemul nervos să asocieze ideea de plăcere acelor lucruri spre care dorim să ne îndreptăm permanent și cea de suferință lucrurilor ce trebuie evitate pentru a reuși în viață fără efort și voință constante.** Nu uitați, sentimentul față de care ne-am format un *reflex condiționat* este cel care stabilește asocierea de idei la nivelul sistemului nostru nervos — sau neuro-asocierile — determinându-ne emoțiile și comportamentul.

Atunci când preluăm controlul asupra neuro-asocierilor, preluăm controlul asupra vieții noastre. Acest capitol vă va arăta cum să vă creați reflexe condiționate la nivel neuro-asociativ, astfel încât să vă determine să treceți la fapte și să obți-

neți rezultatele la care ați visat dintotdeauna. Totul este astfel conceput încât să vă determine, dându-vă impulsul necesar, să creați schimbări importante și de durată.

„Lucrurile nu se schimbă; noi ne schimbăm."

HENRY DAVID THOREAU

Care sunt cele două schimbări pe care și le dorește toată lumea în viață? Oare nu este adevărat că dorim cu toții să schimbăm fie 1) cum *simțim* în privința anumitor lucruri sau 2) *comportamentul* nostru? Dacă o persoană trece printr-o tragedie — să zicem că a fost maltratată[4] în copilărie, violată, a pierdut pe cineva drag sau nu reușește să aibă o părere bună despre sine — va suferi atâta vreme cât va asocia aceste senzații propriei persoane, evenimentelor sau situațiilor care încă nu s-au schimbat. În mod similar, dacă o persoană mănâncă excesiv, bea, fumează sau ia droguri, înseamnă că și-a stabilit un comportament ce trebuie schimbat. Singura modalitate prin care se poate face schimbarea este asocierea ideii de suferință cu vechiul comportament și cea de plăcere cu cel nou.

Pare așa de simplu, dar am constatat că pentru a obține o schimbare reală — o schimbare care să dureze — trebuie să ne creăm un sistem specific de utilizare a oricăreia dintre tehnicile pe care am învățat împreună să *ni le impunem*, și sunt multe. Zilnic preiau noi posibilități și tehnicii din diverse științe. Continuu să folosesc PNL-ul și tehnicile ericksoniene de la care mi-am început cariera. Unele sunt cele mai bune din tot ce există. Și totuși întotdeauna revin la utilizarea lor în cadrul celor șase faze fundamentale pe care le reprezintă CNA. Am creat CNA ca modalitate de a-mi utiliza tehnicile pentru schimbare. CNA-ul de fapt oferă o sintaxă specifică — o ordine și o secvențialitate — în ce privește modurile de utilizare a oricăror calități prin care se poate crea o schimbare pe termen lung.

Sunt convins că vă amintiți de primul capitol în care susțineam că una dintre componentele-cheie pentru crearea unei schimbări pe termen lung este modificarea convingerilor. **Prima convingere pe care trebuie să ne-o formăm, dacă vrem să obținem o schimbare rapidă, este că ne putem schimba**

chiar acum. Din nou majoritatea oamenilor din societatea noastră au asociat ideea de suferință majoră celei de a fi în stare de o schimbare rapidă. Pe de o parte dorim să ne schimbăm rapid și pe de altă parte „programarea" noastră tradițională ne învață că schimbarea rapidă ar putea însemna că nici nu am avut vreodată probleme. Poate că era doar o prefăcătorie sau o formă de lene. Trebuie să ne însușim convingerea că ne putem schimba într-o clipă. La urma urmelor, dacă puteți crea o problemă într-o clipă, ar trebui să puteți găsi și o soluție la fel de repede! Știm la fel de bine amândoi că oamenii, când în sfârșit se schimbă, o fac într-o clipă, nu-i așa? Schimbarea are loc într-o clipă. De ce n-ar fi clipa aceea chiar *acum*? De obicei *pregătirea schimbării* le ia timp oamenilor. Cu toții am auzit gluma:

Î: De câți psihiatri este nevoie ca să fie schimbat un bec?
R: Doar de unul... Dar este foarte costisitor, durează enorm și becul trebuie să vrea să se lase schimbat.

Prostii! Trebuie să *ne* îndemnăm să ne schimbăm. Trebuie să devenim propriii noștri sfetnici și să ne dominăm existența.

Cea de-a doua convingere pe care trebuie s-o avem și eu, și dvs., dacă vrem să obținem o schimbare pe termen lung, este că noi suntem răspunzători de propria noastră schimbare și nimeni altcineva. De fapt există trei convingeri tipice în privința răspunderii pe care trebuie să și-o asumă cineva, dacă dorește să obțină o schimbare pe termen lung:

Mai întâi trebuie să credem că într-adevăr „Ceva trebuie să se schimbe" — nu că ar trebui să se schimbe, că ar putea sau că ar fi cazul, ci că *trebuie neapărat*. Adesea i-am auzit pe oameni spunând: „*Ar trebui* să slăbesc", „Amânarea este un obicei infect", „Relațiile mele interumane ar putea fi mai bune", dar știți prea bine că putem să considerăm „că ar fi cazul" și totuși să nu schimbăm nimic. Doar când ceva devine absolut obligatoriu, începem procesul propriu-zis de a face ceea ce este necesar pentru a modifica într-adevăr calitatea vieții noastre.

În al doilea rând trebuie nu numai să credem că lucrurile trebuie să se schimbe, ci și că „eu trebuie să le schimb". Trebuie să *ne* considerăm sursa acestei schimbări. Altfel vom

căuta mereu pe cineva care să facă schimbările în locul nostru şi pe care să dăm vina atunci când ceva nu merge. Noi trebuie să fim sursa schimbării noastre dacă dorim ca schimbarea să dureze.

În al treilea rând trebuie să credem: „Eu <u>pot</u> să schimb ceva." Dacă nu veţi crede că e posibil să ne schimbăm, aşa cum am discutat deja în capitolul precedent, n-avem nici o şansă să ne realizăm dorinţele.

Fără aceste trei convingeri fundamentale vă asigur că orice schimbare aţi face, are toate şansele să fie doar temporară. Vă rog să nu mă înţelegeţi greşit — e mai inteligent să vă găsiţi un antrenor deştept (un expert, un terapeut, un consilier, cineva care a obţinut deja aceste rezultate pentru mulţi alţii) pentru a vă susţine să faceţi paşii necesari spre a vă stăpâni fobia sau pentru a vă lăsa de fumat ori pentru a slăbi. Dar în final **dvs. trebuie să fiţi sursa acestei schimbări.**

Întâlnirea pe care am avut-o cu acel fumător care s-a reapucat de prostul lui obicei m-a determinat să-mi pun noi întrebări în legătură cu sursa schimbării. De ce oare am reuşit să fiu atât de eficient în toţi aceşti ani? Ce mă distingea de ceilalţi care au încercat să-i ajute pe aceiaşi oameni, cu aceleaşi intenţii, dar n-au reuşit să obţină rezultate? Atunci când am încercat să creez o schimbare în cineva şi n-am reuşit, ce s-a întâmplat? Ce m-a oprit să obţin schimbarea, deşi m-am implicat sincer în a-l ajuta?

Apoi am început să-mi pun întrebări mai ample: „Ce anume produce schimbarea în cazul oricărei terapii?" Toate terapiile funcţionează un timp şi toate tipurile de terapie încetează să mai funcţioneze la un moment dat. De asemenea am observat alte două lucruri interesante: unii oameni merg la terapeuţi care nu sunt foarte talentaţi şi totuşi reuşesc să obţină schimbarea dorită după un timp foarte scurt, în ciuda incapacităţii terapeutului. De asemenea am văzut alţi oameni care au mers la un terapeut pe care eu îl consideram excelent şi totuşi n-au fost ajutaţi să obţină rezultatele pe care şi le doreau în termen scurt.

După ce câţiva ani am fost martor la mii de transformări şi am căutat numitorul comun, în final m-am luminat: putem analiza problemele noastre ani de zile, dar nimic nu se

schimbă până ce nu schimbăm senzațiile pe care le asociem unei anumite experienţe la nivelul sistemului nostru nervos, şi avem capacitatea să o facem rapid şi eficient dacă înțelegem...

PUTEREA MINȚII NOASTRE

Cu ce har magnific ne-am născut! Am învăţat că mintea noastră ne poate ajuta să obţinem practic tot ceea ce ne dorim. Capacitatea minții este aproape infinită. Majoritatea ştim foarte puţine despre felul cum funcţionează, aşa încât haideți să ne concentrăm puţin asupra acestui centru unic al puterii şi asupra felului în care am putea să-l condiţionăm pentru a obţine rezultatele importante pe care ni le dorim în viață.

Trebuie să înțelegeți că mintea dvs. așteaptă cu nerăbdare fiecare ordin în parte, fiind dispusă să execute tot ceea ce îi cereți. Nu vă solicită în schimb decât o cantitate mică de combustibil: oxigenul din sânge şi puțină glucoză. În privința complexității şi puterii, creierul reușește să întreacă până şi cel mai modern calculator din lume. El este capabil să prelucreze informaţii de până la 30 miliarde de biți pe secundă, iar conexiunile sale nervoase echivalează cu 10 000 kilometri de fire şi cabluri. De obicei sistemul nervos uman conține cam 28 miliarde de neuroni (celule nervoase concepute pentru a transmite impulsurile). Fără neuroni sistemul nostru nervos ar fi incapabil să interpreteze informațiile primite prin simțuri şi să le transmită creierului, tot aşa cum ar fi incapabil să transmită instrucţiunile de la creier în privința a ceea ce trebuie făcut. Fiecare neuron în parte este un fel de minuscul calculator autonom capabil să prelucreze informații de circa un miliard de biți.

Acești neuroni funcționează independent, dar şi comunică între ei printr-o rețea uluitoare de 160 000 de kilometri de fibre nervoase. Capacitatea creierului de a prelucra informaţii este uluitoare, în special când vă gândiți că un calculator — chiar şi cel mai performant — nu poate stabili mai multe legături deodată. **În schimb o reacţie dintr-un neuron se poate răspândi în *sute de mii* de alți neuroni într-un interval de *sub 20***

milisecunde. **Pentru a avea o perspectivă mai clară, asta înseamnă *de zece ori mai puțin decât durează să clipești.***

Unui neuron îi ia de un milion de ori mai mult să transmită un semnal comparativ cu o comutare într-un calculator, și totuși creierul poate recunoaște un chip familiar în mai puțin de o secundă — lucru de care este incapabil chiar și cel mai sofisticat calculator. Creierul reușește asemenea performanțe de viteză pentru că, spre deosebire de un calculator care procesează pas cu pas, miliardele sale de neuroni pot ataca problema *simultan*.

Și atunci, cu această enormă putere pe care o avem la dispoziție, *de ce nu reușim să ne simțim fericiți permanent?* De ce nu putem schimba obiceiuri cum ar fi fumatul sau băutul, mâncatul exagerat sau amânările? De ce nu ne putem scutura imediat de orice stare depresivă? De ce nu ne putem depăși frustrările? Și de ce nu ne simțim bucuroși zilnic? **Putem!** Fiecare dintre noi are la dispoziție cel mai extraordinar calculator de pe fața pământului, dar din păcate nimeni nu ne furnizează și un manual de utilizare. Majoritatea habar n-avem cum funcționează de fapt creierul nostru, astfel încât încercăm să *gândim* o strategie a schimbării, când în realitate comportamentul nostru este adânc înrădăcinat în sistemul nostru nervos sub forma unor conexiuni fizice — conexiunile neurale — sau ceea ce eu numesc **neuro-asocierile**.

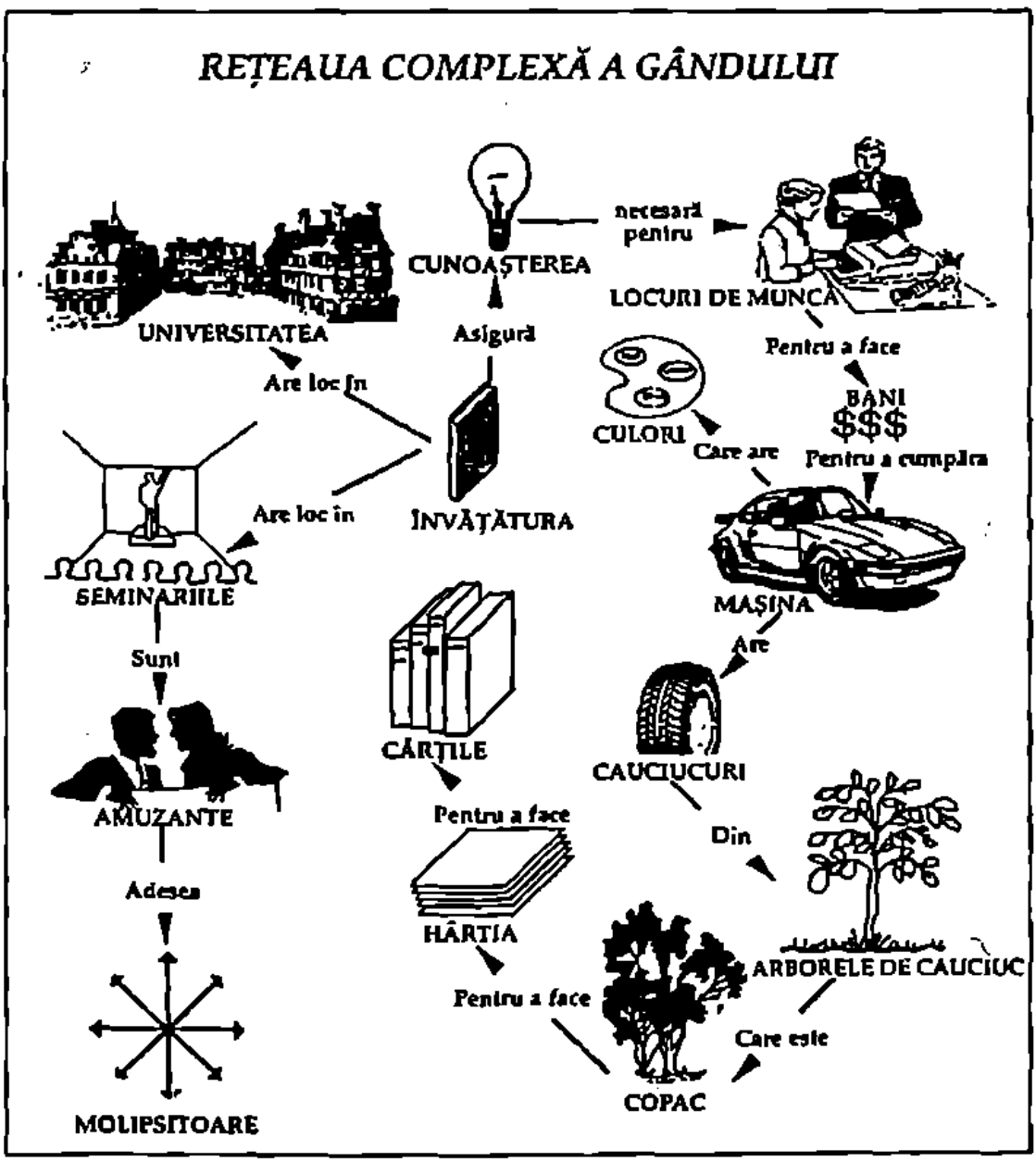
NEUROȘTIINȚA: BILETUL SPRE O SCHIMBARE DE DURATĂ

Actualmente avem la dispoziție descoperiri extraordinare în privința capacității noastre de a înțelege mintea omului, datorită unei combinații între două domenii extrem de diferite: neurobiologia (știința felului în care funcționează creierul) și știința calculatoarelor. Prin contopirea acestor științe s-a creat o nouă disciplină, **neuroștiința**.

Savanții în neuroștiință studiază felul cum apar neuro-asocierile și au constatat că neuronii transmit *permanent* mesaje electrochimice în ambele direcții prin **canalele neurale** semănând foarte tare cu un fel de circulație pe o șosea aglomerată. Această comunicare are loc per total în același timp,

fiecare idee sau amintire transmițându-se pe propria cale, în vreme ce practic miliarde de alte impulsuri circulă în direcții individuale. Acest sistem creează posibilitatea unui șotron mintal ce ne permite să sărim de la amintirea mirosului unei păduri de brazi după ploaie, la melodia care ne obsedează dintr-un musical preferat de pe Broadway, la dificila misiune de a face un plan detaliat pentru a petrece seara cu cineva drag sau la dimensiunea și anatomia degetului mare al unui nou-născut.

Nu numai că acest sistem complex ne permite să ne bucurăm de frumusețea lumii noastre, dar ne ajută și să supraviețuim în ea. De câte ori trăim o suferință sau o plăcere sem-



nificativă, creierul nostru caută cauza și o înregistrează în sistemul nervos, pentru a ne da posibilitatea să luăm hotărâri mai înțelepte în legătură cu ce avem de făcut pe viitor. De exemplu, fără această neuro-asociere care să vă amintească faptul că, dacă bagi mâna în foc te arzi, ați putea repeta această greșeală la nesfârșit până v-ați arde grav mâinile. Astfel neuro-asocierile furnizează rapid creierului nostru semnalele care ne ajută să reaccesăm amintirile și să acționăm în siguranță întreaga viață.

„Pentru mintea puțină totul este dificil și sumbru. Pentru mintea luminată, lumea întreagă strălucește de lumină."

RALPH WALDO EMERSON

Când facem ceva pentru prima dată *creăm o conexiune fizică*, o legătură neurală subțire care ne permite să reaccesăm acea emoție sau comportament și pe viitor. Gândiți-vă că de câte ori repetăm un comportament, legătura se întărește. Practic mai adăugăm un fir conexiunii noastre neurale. Repetând suficient și cu intensitatea emoțională necesară, putem adăuga multe legături simultan, sporind forța acestui stereotip emoțional sau comportamental și în final obținem o „întreagă rețea solidă" pentru acest comportament sau sentiment. Acest lucru se petrece atunci când suntem obligați să simțim sau să ne comportăm astfel *mereu*. Cu alte cuvinte, această conexiune devine ceea ce am etichetat deja drept „super-autostradă" care ne va duce pe calea unui comportament automat și consecvent.

Această neuro-asociere este o realitate biologică — este ceva fizic. Din nou acesta este motivul pentru care adesea nu reușim să fim eficienți în a găsi o cale; neuro-asocierile noastre sunt un instrument de supraviețuire și sunt bine păstrate în sistemul nostru nervos drept conexiuni fizice și nu drept „amintiri" intangibile. Michael Merzenich de la Universitatea California din San Francisco a dovedit științific următoarea teorie: cu cât ne lăsăm pradă unui stereotip comportamental cu atât el devine mai puternic.

Merzenich a încercat să stabilească în creierul unei maimuțe graficul zonelor care se activează la atingerea unui anumit deget din mâna maimuței. Apoi el a dresat maimuța să

folosească în special acel deget pentru a-și câștiga hrana. Când Merzenich a refăcut graficul zonelor activate de simțul tactil în creierul maimuței, el a constatat că zona care reacționează la semnale, în urma folosirii suplimentare a degetului, și-a extins dimensiunea cu aproape *600%*! Maimuța a continuat să se comporte la fel chiar și atunci când nu mai era răsplătită, pentru că legătura neurală era deja foarte puternic stabilită.

O ilustrare a acestui comportament uman ar putea fi cazul unei persoane căreia nu-i mai face plăcere să fumeze, dar încă simte nevoia s-o facă. De ce? Pentru că este „marcată" fizic să fumeze. Aceasta explică de ce este greu să creați o schimbare la nivelul stereotipurilor emoționale sau al comportamentelor din trecut. Nu e vorba doar de „un simplu obicei" — v-ați creat o rețea puternică neuro-asociativă la nivelul sistemului nervos.

Noi ne dezvoltăm asemenea rețele neuro-asociative inconștient atunci când ne îngăduim permanent anumite emoții sau comportamente. De câte ori ne lăsăm pradă mâniei sau țipăm la cineva drag, reîntărim această conexiune neurală și sporim posibilitatea de a o face iar. Vestea cea bună este că cercetările au arătat și un alt aspect: atunci când maimuța a fost obligată să nu mai folosească acel deget, zona de pe creier unde se aflau conexiunile neurale a început să își *reducă dimensiunea* — și astfel neuro-asocierile au devenit mult mai palide.

Aceasta este o veste bună pentru cei care doresc să-și schimbe obiceiurile! Dacă veți *înceta să vă complăceți* într-un anumit comportament sau emoție suficientă vreme, veți *întrerupe acest stereotip* de folosire a unei căi mai vechi suficientă vreme pentru a slăbi îndeajuns conexiunea neurală încât să se atrofieze. Astfel emoțiile sau comportamentele nocive dispar. Trebuie să nu uităm că asta înseamnă că dacă nu puneți pasiune, lucrurile se vor agrava. Nu uitați, curajul nefolosit scade. Implicarea neutilizată dispare. Iubirea neîmpărtășită se împrăștie.

„Nu este suficient să ai o minte bună; important este s-o folosești bine."

RENÉ DESCARTES

Știința Condiționării Neuro-Asociative oferă șase faze special concepute pentru a schimba comportamentul prin înlăturarea unor stereotipuri cu conotație negativă. Dar mai întâi trebuie să înțelegem cum face creierul o neuro-asociere. **De câte ori suferiți serios sau vă place ceva foarte tare, imediat creierul caută cauza.** El folosește următoarele trei criterii.

1. Creierul caută ceva ce pare a fi unic. Pentru a determina cauzele probabile, creierul încearcă să distingă ceva neobișnuit în situația dată. Dacă trăim sentimente neobișnuite, trebuie să fie și o cauză neobișnuită.

2. Creierul dvs. caută ceva ce pare a se întâmpla simultan. Acest lucru este binecunoscut celor din cercul specialiștilor în psihologie ca Legea Noutății. Oare nu e logic ca ceea ce se întâmplă în momentul respectiv (sau într-un interval apropiat), o plăcere sau o suferință intensă, să fie cauza probabilă a senzației?

3. Creierul dvs. va căuta consecvența. Dacă simțiți o durere sau o plăcere, creierul începe imediat să observe ce anume este unic în jurul dvs. și ce se întâmplă simultan. Dacă elementul care corespunde acestor două criterii pare să se petreacă *consecvent*, ori de câte ori simțiți durerea sau plăcerea, atunci în mod sigur creierul va hotărî că aceasta este cauza. În acest caz problema este că atunci când simțim destulă suferință sau plăcere, avem tendința să generalizăm consecvența actului care o generează. Sunt sigur că cineva v-a spus *„Așa faci întotdeauna"*, după ce ați făcut ceva pentru prima dată. Sau poate că v-ați spus-o chiar singur.

Cum cele trei criterii de formare a neuro-asocierilor sunt atât de vagi, e foarte simplu să cazi pradă unor interpretări greșite și să creezi ceea ce eu numesc **false neuro-asocieri**. De aceea trebuie să evaluăm legăturile înainte de a deveni parte componentă a procesului inconștient de luare a hotărârilor. **Adesea dăm vina pe o cauză greșită și de aceea ne lipsim de posibile soluții valoroase.** Am cunoscut cândva o femeie, o pictoriță de mare succes, care nu mai avusese o legătură cu un bărbat de 12 ani. Femeia punea foarte multă patimă în tot ceea ce făcea; de aceea și era o artistă atât de mare. Și totuși

atunci când relația ei s-a încheiat și a suferit foarte tare, imediat creierul a căutat cauza — a căutat ceva *unic* în relația lor.

Creierul ei a observat că relația a fost extrem de pătimașă. În loc să identifice acest lucru ca fiind partea frumoasă a relației, ea a început să creadă că acesta a fost *motivul* pentru care relația s-a terminat. De asemenea creierul ei a căutat ceva care a apărut *simultan* cu suferința; din nou a observat că pusese multă patimă în relație chiar înainte să se termine. Când a căutat ceva *consecvent* din nou, pasiunea a fost găsită vinovată. Cum pasiunea corespundea tuturor acestor trei criterii, creierul ei a hotărât că acesta trebuie să fie motivul pentru care relația s-a terminat atât de dureros.

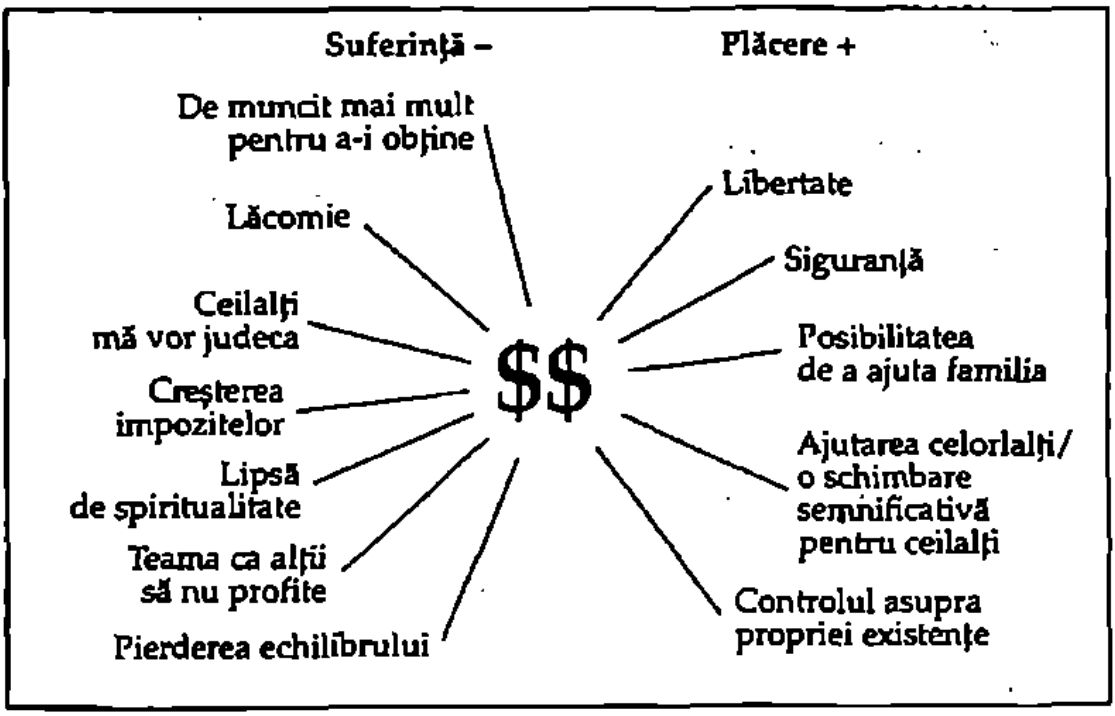
Considerând-o drept cauza despărțirii, ea s-a hotărât să nu mai trăiască niciodată o asemenea pasiune într-o relație cu un bărbat. Acesta este un exemplu clasic de falsă neuro-asociere. Ea a găsit o cauză falsă pe care a asociat-o situației și de aceea comportamentul său actual care o călăuzea și o împiedica să se gândească la o relație sentimentală potențial mai bună pe viitor. Adevăratul vinovat în relația ei era faptul că ea și partenerul aplicaseră valori și reguli diferite. Dar cum ea a asociat suferința pasiunii sentimentale, a evitat-o pe viitor cu orice preț și nu numai în relațiile sentimentale, ci chiar și în artă. Întreaga calitate a vieții sale a început să aibă de suferit. Aceasta este un exemplu perfect al ciudatelor modalități în care uneori ne țesem rețelele neurale; trebuie să înțelegem și dvs., și eu felul în care mintea noastră face anumite asocieri de idei și să punem sub semnul întrebării o parte dintre cele pe care le-am acceptat și care s-ar putea să ne limiteze existența. Cu alte cuvinte, la nivelul vieții noastre personale și profesionale am fi sortiți să ne simțim permanent neîmpliniți și frustrați.

O SURSĂ DE AUTOSABOTARE

Și mai insidioase sunt neuro-asocierile mixte, sursă clasică de autosabotare. Dacă vi s-a întâmplat vreodată să încercați să realizați ceva și apoi să distrugeți totul, de obicei se întâmplă din cauza neuro-asocierilor mixte. Poate că în afaceri v-a mers înfloritor și dintr-o dată totul s-a prăbușit. Ce înseamnă asta? Înseamnă că ați făcut o conexiune de idei față de situația respectivă, asociind-o atât cu suferința, cât și cu plăcerea.

Un exemplu la care ne putem referi cei mai mulți sunt banii. În cazul nostru oamenii fac neuro-asocieri mixte în privința averii. E cert că oamenii vor bani. Ei sunt convinși că astfel vor avea mai multă libertate, mai multă siguranță, o șansă de a se face utili, de a călători, de a învăța, de a progresa și de a lăsa ceva în urmă. Simultan însă majoritatea oamenilor nu depășesc un anumit nivel de câștig, pentru că asociază ideea de a avea bani „în exces" unor factori negativi. Asociază această idee lăcomiei, faptului că ar putea fi judecați de alții, stresului, imoralității sau lipsei de spiritualitate.

Unul dintre primele exerciții pe care le propun în cadrul seminariilor mele de Destin Financiar™ este să se caute cu răbdare toate asocierile de idei pozitive pe care le au în raport cu averea, dar și pe toate cele negative. La plusuri de obicei ei scriu: libertate, lux, ajutarea altora, fericire, siguranță, călătorii, ocazii și lăsat ceva în urmă. La minusuri (coloană de obicei mai plină) ei scriu: certuri cu partenerul de viață, stres, sentiment de vinovăție, nopți de insomnie, efort intens, lăcomie, superficialitate, compromisuri, teama de a fi judecați greșit și impozite. Ați observat o diferență în privința intensității dintre cele două seturi neuro-asociative? Care dintre ele credeți că joacă un rol mai puternic în viața lor?



După ce veți decide ce să faceți, creierul nu va avea încă un semnal clar în ceea ce privește echivalentul suferinței și echivalentul plăcerii, va fi supraîncărcat și dezorientat. Ca urmare, vă veți pierde entuziasmul și forța de a trece la fapte decisive care ar putea să vă ofere ceea ce vă doriți. **Atunci când îi oferiți creierului dvs. mesaje mixte, veți obține și rezultate mixte.** Gândiți-vă la procesul mental de luare a unei hotărâri ca fiind un fel de balanță: „Dacă aș face asta, oare ar însemna o suferință sau o plăcere?" Și nu uitați, nu e vorba doar de factorii de ambele părți, ci și de importanța fiecăruia în parte. S-ar putea să aveți per total o mai mare plăcere decât suferință asociată ideii de bani, dar dacă doar asocierea negativă este intensă, falsa neuro-asociere vă poate distruge capacitatea de a reuși financiar.

BARIERA SUFERINȚĂ-SUFERINȚĂ

Ce se întâmplă atunci când ajungeți în situația în care simțiți că veți suferi *orice* ați face? Eu numesc asta **bariera suferință-suferință**. Adesea când intervine o asemenea situație ne blocăm — nu știm ce să facem. De obicei alegem alternativa care ni se pare mai puțin dureroasă. Unii oameni însă îngăduie suferinței să-i copleșească complet și ajung să trăiască acea neputință dobândită.

Folosirea celor șase faze de CNA vă va ajuta să întrerupeți asemenea stereotipuri nocive. Vă veți crea căi alternative care nu sunt doar „dorințe" de a schimba un comportament nedorit sau o întărire a comportamentului dorit pe termen scurt, ci o rețesere reală a unei rețele astfel încât să vă simțiți și să vă comportați consecvent în raport cu noile alegeri pozitive. Fără o schimbare a ceea ce asociați ideii de suferință și de plăcere, la nivelul sistemului nervos, nici o schimbare nu va fi de durată.

După ce veți citi și veți înțelege cele șase faze care urmează, vă propun să alegeți ceva ce doriți să schimbați în viața dvs. chiar acum. Treceți la fapte și respectați fiecare fază în parte pe care o veți învăța, astfel încât nu numai să citiți acest capitol, ci și să *obțineți schimbări* ca urmare a lecturii. Haideți să începem să învățăm...

6

Cum îți poți schimba viața: Știința Condiționării Neuro-Asociative™

„Adoptarea unui obicei este asemeni unui fir invizibil, numai că de câte ori îl repetăm, îl facem mai rezistent până ce devine un adevărat cablu care ne subjugă irevocabil."

ORISON SWEET MARDEN

Dacă vrem să ne schimbăm comportamentul, există o singură cale eficientă: trebuie să-i asociem vechiului comportament senzații insuportabile și imediate de suferință, precum și unele de o mare plăcere imediată noului obicei. Trebuie să gândim astfel: cu toții am învățat din experiența vieții anumite stereotipuri de gândire și de comportament pentru a scăpa de suferință și a cunoaște plăcerea. Cu toții trăim emoții cum ar fi plictiseala, frustrarea, mânia sau epuizarea și atunci ne creăm strategii pentru a pune capăt acestor sentimente. Unii oameni folosesc cumpărăturile; alții mâncarea; unii sexul; alții drogurile; unii alcoolul; alții țipă la copii. Ei știu conștient sau inconștient că această cale neurală îi va scăpa de suferință și le va oferi o plăcere de moment.

Indiferent de strategie, dacă avem de gând s-o schimbăm, trebuie să trecem prin trei faze simple al căror rezultat este să găsim o cale mai directă și mai energizantă de a scăpa de suferință și de a cunoaște plăcerea, căi mai eficiente și mai elegante. Aceste șase faze de CNA vă vor arăta cum trebuie să vă croiți o autostradă directă, fără suferință, care duce la plăcere, fără ocolișuri nedorite. Aceste faze sunt:

FAZA 1 DE STĂPÂNIRE A CNA

Hotărâți ce vreți de fapt și ce anume vă împiedică să obțineți asta chiar acum.

V-ar mira să aflați câți oameni vin la mine la cabinet pentru terapie și cărora, atunci când îi întreb ce doresc, le trebuie

20 de minute ca să-mi explice ce nu doresc sau ce anume nu mai doresc. Trebuie să nu uităm că întotdeauna ne alegem cu lucrurile asupra cărora ne concentrăm viața. Dacă ne concentrăm pe ceea ce nu vrem, numai cu asta ne vom alege. **Prima fază pentru a crea orice schimbare este să hotărâm ce anume *vrem* cu adevărat astfel încât să știm încotro ne îndreptăm.** Cu cât sunteți mai exact în legătură cu ceea ce vreți, cu atât lucrurile vă vor fi mai clare și cu atât mai mult veți avea puterea să vă impuneți obținerea a ceea ce vreți într-un timp mai scurt.

De asemenea, trebuie să învățăm ce ne împiedică să obținem ceea ce vrem. Invariabil ceea ce ne împiedică să facem o schimbare este faptul că o asociem mai degrabă suferinței, complăcându-ne în situația actuală. Fie avem o convingere de tipul „Dacă mă schimb voi avea de suferit", fie ne este teamă de necunoscuta pe care ne-ar putea-o aduce această schimbare.

FAZA 2 DE STĂPÂNIRE A CNA

Încercați să găsiți pârghiile necesare: asociați ideea de suferință majoră în cazul în care nu vă schimbați acum și cea de plăcere majoră în experiența schimbării imediate!

Majoritatea oamenilor știu ce anume vor să schimbe și totuși nu se pot convinge s-o facă! **Dar schimbarea de obicei nu este o chestiune de capacitate, este aproape întotdeauna o chestiune de motivare.** Dacă cineva ne pune arma la tâmplă și spune: „Ar fi cazul să ieși din această stare de depresie și să începi să te simți fericit", pun pariu că oricare dintre noi ar găsi o cale să-și schimbe starea emoțională pe moment, în situația dată.

Dar problema, așa cum spuneam, este că schimbarea este adesea tratată ca un *condițional* și nu o *necesitate absolută*. Or, în realitate este o necesitate absolută, numai că această necesitate este pentru „cineva". **Singura cale prin care vom face o schimbare este să creăm o senzație de urgență atât de puternică încât să fim obligați să mergem până la capăt.** Dacă vrem să creăm o schimbare, atunci trebuie să înțelegem că nu se pune problema dacă *putem* s-o facem, ci mai degrabă dacă o *vom* face. Dacă o vom face sau nu depinde de moti-

vația pe care o avem, motivație care se reduce la cele două puteri gemene care ne modelează viața, suferința și plăcerea.

Orice schimbare ați reușit în viață este rezultatul modificării neuro-asociative în legătură cu ce înseamnă suferința și ce înseamnă plăcerea. Și totuși de cele mai multe ori ne e foarte greu să ne schimbăm, pentru că avem emoții mixte în legătură cu schimbarea. Pe de o parte vrem să ne schimbăm. Nu vrem să facem cancer din pricina fumatului. Nu vrem să ne pierdem toate relațiile cu oamenii, pentru că avem o fire dificilă pe care nu reușim s-o controlăm. Nu vrem să se simtă copiii noștri neiubiți, pentru că suntem aspri cu ei. Nu vrem să ne simțim deprimați pentru tot restul zilelor pentru ceva care s-a întâmplat în trecut. Nu vrem să ne mai simțim victime.

Pe de altă parte ne temem de schimbare. Ne întrebăm: „Dacă mă las de fumat și totuși mor de cancer și renunț și la plăcerea țigărilor?" Sau „Dacă renunț la acest sentiment negativ în privința violului și mi se întâmplă iar?" Avem **emoții mixte** în privința asocierii atât a suferinței, cât și a plăcerii cu schimbarea, ceea ce face ca mintea noastră să fie nesigură în legătură cu ce are de făcut și ne împiedică să ne folosim complet resursele pentru a obține acele schimbări care se pot petrece într-adevăr într-o clipă, dacă fiecare atom din ființa noastră este implicat total.

Cum putem răsturna această situație? Una dintre metodele prin care ne putem obliga este atingerea **pragului de suferință**. Aceasta înseamnă experiența unei suferințe atât de intense încât știți că *trebuie să vă schimbați acum* — moment în care creierul dvs. spune: „M-am săturat; nu mai pot s-o duc așa nici o zi, nici o *clipă*, nu mai pot trăi sau simți astfel."

Vi s-a întâmplat vreodată să vă spuneți asta într-o relație sentimentală, de exemplu? Ați continuat deși sufereați. Erați foarte nefericit, dar ați rămas pe loc. De ce? Logic v-ați gândit că lucrurile se vor îmbunătăți fără a încerca să le *faceți* să se îmbunătățească. Dacă ați suferit atât, de ce n-ați plecat? Deși erați nefericit, teama de necunoscut a fost o forță motivatoare și mai puternică. „Da, sunt nefericit acum", probabil că v-ați gândit, „dar dacă îmi părăsesc partenerul și nu mai găsesc pe nimeni? Măcar știu cum să abordez suferința actuală."

Acest tip de gândire îi împiedică pe oameni să facă schimbări. În final însă, într-o bună zi suferința implicării într-o asemenea relație negativă devine mai mare decât teama de necunoscut, astfel încât atingeți pragul de suferință și faceți schimbarea. Poate că ați procedat la fel și cu corpul dvs. când în sfârșit v-ați hotărât că nu mai poate trece nici măcar o zi fără să scăpați de kilogramele în plus. Poate că experiența care v-a împins dincolo de margini a fost faptul că n-ați mai încăput în blugii dvs. preferați sau senzația de „claustrofobie" atunci când v-ați lovit de toată lumea ca să puteți urca pe scări. Sau doar faptul că ați observat depunerile de grăsime care atârnau pe lateralele corpului dvs.

REGIMUL ALTO

Recent o femeie care venise la seminarul meu mi-a povestit despre strategia imbatabilă pe care și-a format-o pentru a pierde kilogramele nedorite. Împreună cu o prietenă s-au tot apucat să țină regim, dar niciodată nu reușeau să respecte promisiunea făcută. În final amândouă au ajuns în faza în care slăbitul a devenit o necesitate absolută. Pornind de la ceea ce le-am învățat, aveau nevoie de pârghii solide care să le împingă dincolo de acest prag. Trebuia ca nerespectarea promisiunii să fie mai dureroasă decât orice altceva.

Au hotărât să le împărtășească și altor prietene promisiunea pe care urmau să o țină de astă dată și anume că dacă iar vor abandona, vor fi nevoite să mănânce fiecare câte o cutie de mâncare pentru câini Alto! Ca să nu cadă pradă ispitei, cele două femei atât de întreprinzătoare au povestit alternativa tuturor și au ținut la vedere conserva ca să nu uite de ea. Mi-a spus că de câte ori le apuca foamea, luau cutia de conserve și citeau eticheta. Ingredientele fiind pline de „bucăți de carne de cal" le-a fost mult mai ușor să se țină de cuvânt. Și-au atins scopul fără nici o abatere.

Pârghia este un dispozitiv pe care îl folosim pentru a ridica sau a muta o greutate foarte mare pe care altfel n-am putea s-o urnim din loc. Pârghia este de o importanță capitală în crearea unei schimbări și în a scăpa de povara obiceiurilor cum

ar fi fumatul, băutura, mâncatul exagerat, înjuratul sau alte stereotipuri emoționale cum ar fi o stare de deprimare, de îngrijorare, de teamă sau de orice altceva neplăcut. Schimbarea presupune nu doar cunoașterea faptului că trebuie să vă schimbați. Înseamnă că la nivelul cel mai profund emoțional și senzorial *trebuie* să vă schimbați. Dacă ați încercat de multe ori să faceți o schimbare și n-ați reușit, asta înseamnă doar că **nivelul de suferință asociat eșecului în a vă schimba nu este suficient de intens.** Nu ați atins acel prag, pârghia finală.

Când aveam cabinet particular de terapie, trebuia neapărat să găsesc acest punct-cheie pentru a-i ajuta pe oameni să facă schimbarea dintr-o singură ședință, deși ani de zile petrecuți încercând alte terapii dăduseră greș. Începeam fiecare ședință spunând că n-aș putea lucra cu cineva care nu este hotărât să se schimbe chiar acum. Unul dintre motive era că luam 3 000 de dolari pe ședință și nu doream să-și investească banii decât dacă erau absolut siguri că vor obține rezultatul vizat *chiar de azi, chiar din această ședință*. De multe ori acești oameni veniseră cu avionul din diverse colțuri ale țării. Ideea că i-aș putea trimite înapoi acasă fără a le rezolva problema îi motiva pe clienții mei să petreacă cel puțin o jumătate de oră convingându-mă că sunt într-adevăr hotărâți și că ar fi dispuși la orice să se schimbe chiar acum. Cu ajutorul acestui tip de pârghii crearea unei schimbări devine un lucru absolut firesc. Parafrazându-l pe filozoful Nietzsche, cine are un motiv suficient de puternic poate îndura aproape orice. Am constatat că 20% din orice schimbare este să știți *cum*; dar 80% este să știți *de ce*. Dacă adunăm suficiente argumente puternice pentru o schimbare, putem modifica *într-o clipă* ceea ce n-am reușit în ani de zile.

Dați-mi o pârghie destul de lungă și o proptea destul de rezistentă. Și voi muta lumea din loc cu o singură mână.

ARHIMEDE

Cea mai importantă pârghie pe care v-o puteți crea este suferința din interior și nu cea din exterior. Să știți că nu ați reușit să trăiți conform standardelor impuse chiar de dvs. reprezintă suferința supremă. Dacă nu reușim să acționăm în conformitate cu propria părere de sine, dacă obiceiurile

noastre sunt inconsecvente în raport cu standardele noastre — cu identitatea pe care ne-am format-o — atunci prăpastia dintre realitate și cine suntem ne determină să ne schimbăm.

Pârghia creată prin sublinierea unei inadvertențe între standardele cuiva și comportamentul său poate fi extraordinar de eficientă în a ne determina să ne schimbăm. Nu este vorba doar de o stare tensionată impusă din afară, ci de cea interioară. **Una dintre cele mai puternice forțe ale personalității umane este dorința de a ne păstra integritatea identității noastre.**

Motivul pentru care atât de mulți dintre noi suntem un ghem de contradicții este că nu suntem dispuși să recunoaștem inadvertențele ca atare. Dacă vreți să ajutați pe cineva, nu veți avea acces la acest tip de pârghie subliniindu-i că nu are dreptate sau că este inconsecvent, ci punându-i întrebări care să-l determine să-și dea seama de propria inconsecvență. Aceasta este o pârghie mult mai puternică decât atacul. Dacă vreți să exercitați doar o presiune externă persoana se va opune, în vreme ce unei presiuni interne este aproape imposibil să-i reziști.

Acest tip de presiune este un instrument valoros ce poate fi utilizat și pentru sine. Complacerea într-o anumită stare duce la stagnare; dacă nu sunteți extrem de nemulțumit de obiceiul actual, nu veți fi suficient de motivat să faceți schimbările necesare. Să fim realiști; animalul din oameni reacționează la presiuni.

Și atunci de ce nu s-ar schimba cineva atunci când simte și știe că e cazul s-o facă? **Pentru că asociază mai degrabă ideea de suferință schimbării și nu neschimbării.** Pentru a schimba pe cineva, inclusiv pe noi înșine, trebuie să inversăm această situație astfel încât *ne*schimbarea să fie îngrozitor de dureroasă (dincolo de orice limită a îndurării), iar ideea de schimbare să fie atrăgătoare și plăcută! Pentru a găsi pârghia reală, puneți-vă întrebările care induc suferință: „Ce-o să mă coste dacă *nu* mă schimb?" Cei mai mulți suntem prea preocupați să estimăm prețul schimbării. Dar care este prețul neschimbării? „În final ce voi avea de pierdut în viață dacă nu fac această schimbare? Ce mă costă deja psihic, emoțional, fizic, financiar, spiritual?" Procedați în așa fel încât suferința

unei neschimbări să fie atât de dureroasă, atât de intensă, atât de imediată încât să n-o mai puteți amâna.

Dacă nu este o pârghie suficientă atunci gândiți-vă cum sunt afectați cei dragi, copiii dvs. și alte persoane la care țineți. Majoritatea suntem dispuși să facem mai multe pentru alții decât pentru noi înșine. Imaginați-vă deci în cele mai mici amănunte în ce măsură eșecul în fața schimbării va avea un impact negativ față de cei care vă sunt cei mai de preț pe lumea asta.

Faza a doua este utilizarea **întrebărilor asociate plăcerii** pentru a vă ajuta să conotați aceste senzații pozitive cu ideea de schimbare. „Dacă mă schimb ce voi simți față de mine însumi? Ce entuziasm aș avea dacă aș schimba acest lucru în viața mea? Ce alte lucruri aș putea realiza dacă într-adevăr aș face această schimbare chiar de azi? Ce ar simți familia și prietenii mei? Cu cât aș fi mai fericit chiar acum?" Soluția este să găsiți *o mulțime de argumente* sau și mai bine, *argumente suficient de puternice* pentru ca schimbarea să aibă loc *imediat*, și nu cândva în viitor. Dacă nu sunteți stimulat să faceți schimbarea chiar acum, înseamnă că n-ați găsit pârghiile necesare.

Acum că ați asociat la nivelul sistemului nervos suferința neschimbării și plăcerea schimbării, v-ați stimulat să creați o schimbare și puteți să treci la cea de-a treia fază de însușire a CNA...

FAZA 3 DE STĂPÂNIRE A CNA

Întrerupeți stereotipul limitativ.

Pentru a ne simți permanent într-un anumit fel, ne formăm anumite stereotipuri de gândire caracteristice, concentrându-ne asupra acelorași imagini și idei, punându-ne aceleași întrebări. Problema este că majoritatea oamenilor vor un nou rezultat, dar continuă să acționeze la fel ca până acum. Cândva am auzit o definiție a nebuniei: „Să faci același lucru iar și iar, așteptându-te să obții un alt rezultat."

Vă rog să nu mă înțelegeți greșit. N-aveți nimic în neregulă; nu trebuie să vă „repare" cineva. (Și v-aș sugera să evitați persoanele care folosesc acest tip de comparații pentru a vă descrie!) Resursele necesare pentru a schimba ceva în viață

sunt *în interiorul dvs. chiar acum*. Doar că aveți un set de obiceiuri neuro-asociative care împiedică în mod sistematic utilizarea la maxim a capacității dvs. Trebuie să recunoașteți căile neurale astfel încât să vă călăuzească permanent în direcția dorită și nu spre frustrări și temeri.

Pentru a obține noi rezultate în viața noastră, nu este suficient să știm ce vrem și să creăm pârghiile necesare. Putem fi foarte motivați pentru o schimbare, dar dacă vom continua să procedăm la fel, respectând stereotipuri nepotrivite, viața noastră nu se va schimba și vom trăi frustrări și suferințe mult mai puternice.

Ați văzut vreodată o muscă închisă într-o cameră? Imediat caută lumină și se îndreaptă spre fereastră izbindu-se de geam iar și iar, uneori ore întregi. Ați observat că la fel procedează și oamenii? Sunt foarte motivați pentru o schimbare și au pârghii solide. Dar toată motivația din lume nu va ajuta la nimic dacă veți încerca să ieșiți printr-o fereastră închisă. *Trebuie* să vă schimbați tipul de abordare. Musca are o singură șansă, și anume să se îndepărteze și să caute altă ieșire.

Dacă și dvs., și eu folosim același vechi stereotip, vom obține aceleași vechi rezultate. Discurile au înregistrate pe ele întotdeauna aceleași melodii din cauza stereotipului inițial, sunetul fiind codat într-un anumit fel. Și dacă într-o bună zi iau un disc și un ac și zgârii de zece ori? Dacă voi zgâria suficient, va exista un loc în care stereotipul va fi atât de puternic întrerupt încât discul nu va mai reda aceeași melodie. În mod similar întreruperea unui stereotip limitativ comportamental sau emoțional poate schimba complet viața unei persoane, pentru că uneori în același timp creează și pârghiile necesare și utilizând doar aceste două faze, practic puteți schimba orice. Celelalte faze de CNA sunt doar o modalitate de a vă asigura că schimbările *durează* și că v-ați creat noi opțiuni plăcute și energizante.

Am creat un stereotip foarte amuzant de întrerupere a unui obicei prost. Acest lucru s-a întâmplat recent într-unul dintre seminariile mele de Putere Nelimitată™ ținut la Chicago. Un tip susținea că el chiar și-a dorit să renunțe la prostul său obicei de a mânca ciocolată, deși mie mi-era clar că el asocia o mare plăcere cu statutul său de „dependent de

ciocolată". Purta chiar și tricoul pe care scria „Aș vrea lumea întreagă, dar mă mulțumesc și cu o bomboană de ciocolată." Aceasta era o dovadă clară că deținea și un „câștig secundar" care îi menținea acest obicei, chiar dacă avea dorința să nu mai mănânce ciocolată.

Uneori oamenii vor să obțină o schimbare, pentru că un anumit obicei sau stereotip emoțional îi face să sufere. Dar pe de altă parte, din acest stereotip se pot alege și cu un câștig din exact ceea ce ar fi vrut să schimbe. Dacă o persoană are un accident, de exemplu, și dintr-o dată toată lumea se ocupă de el dându-i foarte multă atenție, s-ar putea să descopere că rănile nu se vor mai vindeca atât de repede. Chiar dacă vrea să scape de suferință, inconștient își dorește mult mai tare plăcerea de a ști că oamenilor le pasă de el.

Puteți să faceți totul exact cum trebuie, dar dacă există un câștig secundar prea puternic, vă veți trezi că ați revenit la vechile obiceiuri. Cineva cu un câștig secundar are emoții mixte în legătură cu schimbarea. El spune că vrea să se schimbe, dar adesea subconștientul său consideră că menținerea acestui vechi obicei sau stereotip emoțional îi oferă ceva ce n-ar putea obține în nici un alt fel. Astfel nu este dispus să renunțe la sentimentul de deprimare chiar dacă este dureros. De ce? Pentru că deprimarea îl face să fie în centrul atenției, de exemplu. El n-ar vrea să se simtă deprimat, dar își dorește cu disperare să i se acorde atenție. În final nevoia de atenție are câștig de cauză și rămâne deprimat. Nevoia de a i se da atenție este doar o formă de câștig secundar. Pentru a o depăși, trebuie să-i oferim o pârghie de schimbare, dar trebuie și să-i arătăm că există și alte căi de a-i satisface nevoile.

În vreme ce la un anumit nivel sunt sigur că știa că trebuie să renunțe la ciocolată, sunt aproape sigur că el își dădea seama că poate folosi această ocazie pentru a i se da mai multă atenție. De câte ori apare un câștig secundar, trebuie să ajuți pârghia așa încât am decis că ea nu va putea fi utilizată decât în momentul în care se va ajunge la o întrerupere drastică a stereotipului deja instalat. „Domnule!", am exclamat eu. „Spuneți că sunteți gata să renunțați la ciocolată. Minunat. Există însă un lucru pe care aș vrea să-l faceți îna-

inte de a elimina pentru totdeauna acest vechi stereotip." El m-a întrebat: „Ce anume?" Și i-am spus: „Ca să aveți trupul pregătit pentru așa ceva, în următoarele nouă zile trebuie *să mâncați doar ciocolată*. Nu trebuie să băgați altceva în gură decât ciocolată."

Lumea în sală a început să chicotească și bărbatul s-a uitat la mine neîncrezător. „Am voie să beau ceva?" a întrebat el. „Da", i-am răspuns eu. „Puteți să beți apă. Patru pahare pe zi — dar nu mai mult. În rest doar ciocolată." A ridicat din umeri și a rânjit. „Bine Tony, dacă așa vrei. Pot proceda așa fără să mă schimb. Îmi pare rău însă că te voi face de râs!" I-am zâmbit și mi-am văzut de seminar.

Să vedeți ce s-a întâmplat! Ca prin farmec zeci de ciocolate și bomboane au apărut de prin buzunarele, gențile și servietele celor care treceau pe lângă el. Până la pauza de prânz fusese asaltat cu tot felul de produse din ciocolată, Snickers, Milky Ways, M&M's, bomboane cu ciocolată și migdale și șerbet de cacao.

S-a uitat spre mine în pauză și mi-a spus: „Mulțumesc Tony, e grozav!" a exclamat el și a mai deschis un baton de ciocolată pe care l-a băgat repede în gură, hotărât să îmi demonstreze că „îmi poate veni de hac". Ceea ce n-a înțeles este că nu cu mine se întrecea — ci cu el însuși! Practic îi îndreptasem corpul spre un drum pe care să găsească pârghia necesară, distrugându-i totodată stereotipul actual.

Știți cât de sete vi se poate face de atâta zahăr? Până la sfârșitul zilei avea gâtul complet uscat — și îi trecuse cheful de ciocolată în vreme ce lumea continua să-i bage prin buzunare batoane de ciocolată și să-i umple paharele cu bomboane de ciocolată cu mentă. A doua zi și-a pierdut simțul umorului, dar încă nu era dispus să se dea bătut. „Te rog, mai ia niște ciocolată", am insistat eu. A mai desfăcut un pachet și s-a uitat sfidător la mine.

În a treia dimineață, când se târa în sala de curs, arăta de parcă toată noaptea se rugase în disperare. „Cum a fost micul dejun?" l-am întrebat în vreme ce lumea râdea de zor. „Nu prea grozav", a recunoscut el cu jumătate de gură. „Te rog, mai ia!" i-am spus. Fără tragere de inimă a acceptat încă o bucată de ciocolată de la cineva din spatele lui, dar n-a reușit

să îi scoată ambalajul și nici măcar să se uite la ea. „Ce s-a întâmplat?" l-am întrebat. „Te-ai săturat?" A dat din cap. „Păi nu se poate, tu ești campionul ciocolatei!" l-am întărâtat eu. „Te rog, mai ia. Nu e ciocolata lucrul cel mai grozav pe lumea asta? Ce zici de un Snickers, de niște M&M's cu alune sau poate de un borcan întreg de șerbet? Nu-i așa că de-abia aștepți? Nu îți lasă gura apă?" Pe măsură ce vorbeam se înverzea tot mai tare. „Te rog, mai ia!" i-am spus și în final el a explodat: „NU POȚI SĂ MĂ OBLIGI!" Cei din sală au izbucnit în râs când și-a dat și el seama ce a spus. „Bine atunci. Aruncă dulciurile și stai jos."

Ulterior am revenit la el și l-am ajutat să-și aleagă alternativele pozitive ale ciocolatei, stabilindu-și noi căi de a-și produce plăcere fără a mai mânca ceva care știa că-i face rău. Apoi am mai avut de lucru cu el încercând să-i formez un reflex condiționat al acestor noi asocieri de idei și să-l ajut să-și înlocuiască vechea dependență cu o multitudine de obiceiuri sănătoase: o respirație profundă, sport, alimente cu o mare cantitate de apă, o combinație corectă a alimentelor ș.a.m.d.*

Oare îi creasem o pârghie acestui individ? Firește! Dacă puteți produce o suferință în corpul cuiva categoric că ea devine o pârghie. El va face orice ca să scape de suferință și să retrăiască plăcerea. În același timp am distrus și un stereotip. Toată lumea încerca să-l determine să *înceteze* să mai mănânce ciocolată. Eu i-am cerut să *mănânce*. El nu s-a așteptat la asta și i-am întrerupt puternic stereotipul. Foarte curând a asociat ideea de suferință senzației de a mânca ciocolată, creând o nouă rețea neurală peste noapte, iar vechea „Autostradă a dulciurilor" a fost bombardată și distrusă complet.

Pe vremea când aveam cabinetul meu particular de terapii, oamenii veneau la mine, se așezau și începeau să-mi spună care este problema lor. Ei ziceau așa: „Problema mea este că..." și izbucneau în lacrimi nemaiputându-se stăpâni. De

* Puteți afla mai multe despre aceste principii în cadrul seminarului meu *Existență sănătoasă* sau citind *Puterea nelimitată*, *Capitolul 10 „Energia: carburantul reușitei"*.

îndată ce se întâmpla asta mă ridicam și strigam: „SE POATE?!" Asta îi șoca puțin și apoi ziceam așa: „Încă nici n-am început!" De obicei răspundeau: „Ah, vai, îmi pare rău" modificându-și imediat starea emoțională și recăpătându-și controlul. Era teribil! Oamenii aceștia aveau impresia că au pierdut total controlul asupra existenței lor și totuși imediat demonstrau că deja știau exact cum să-și schimbe sentimentele!

Una dintre cele mai bune căi de a întrerupe un stereotip greșit este să faceți ceva la care celălalt nu se așteaptă, ceva total diferit față de ce a trăit până atunci. Gândiți-vă la câteva posibilități prin care ați putea să vă întrerupeți aceste stereotipuri. Stați puțin să reflectați care ar fi căile cele mai plăcute și mai directe prin care ați putea întrerupe un anumit stereotip de gândire cum ar fi cel de a vă simți frustrat, îngrijorat sau copleșit.

Când vă veți simți deprimat, săriți, uitați-vă spre cer și strigați cu vocea cea mai stupidă cu putință: „A-L-E-L-U-I-A! Picioarele mele nu miros azi!" O asemenea abordare prostească vă va distrage categoric atenția, vă va schimba starea psihică și categoric va modifica și starea tuturor celor din jurul dvs. pe măsură ce-și vor da seama că nu mai sunteți deprimat — doar nebun!

Dacă mâncați exagerat de obicei și vreți să vă opriți, am să vă ofer o tehnică sigură 100%, dacă veți fi însă dispus să o adoptați. Când veți mai fi într-un restaurant în care mâncați exagerat, săriți în mijlocul camerei, arătați cu degetul spre scaunul pe care ați stat și strigați din rărunchi: „PORCULE!" Vă asigur că dacă veți face asta de două sau de trei ori într-un loc public, nu veți mai mânca niciodată în exces! Veți conota cu prea multă suferință acest comportament! Dar nu uitați, cu cât abordarea întreruperii unui stereotip este mai scandaloasă cu atât este mai eficientă.

Unul dintre lucrurile de o importanță capitală în privința întreruperii unui stereotip este că trebuie s-o faceți exact în momentul în care vi se întâmplă. Întreruperi de stereotipuri au loc zilnic. De câte ori spuneți „Mi-am pierdut șirul gândurilor" indicați practic că ceva sau cineva v-a întrerupt puterea de concentrare. Ați fost vreodată foarte prins într-o conversa-

ție cu un prieten și cineva v-a întrerupt la un moment dat, după care v-ați întrebat: „Unde rămăsesem?" Evident că acest lucru s-a întâmplat și este un exemplu tipic de întrerupere a unui stereotip.

Trebuie să nu uitați că dacă vrem să ne schimbăm și am învățat în trecut cum să obținem plăcerea, găsind un drum ocolit care include o serie de consecințe negative, trebuie neapărat să distrugem acel vechi stereotip. Este nevoie să îl facem de nerecunoscut, să găsim un nou stereotip (aceasta este faza următoare) și să creăm reflexul condiționat până ce devine, prin repetiție, reacția noastră consecventă.

CUM POT FI ÎNTRERUPTE STEREOTIPURILE LIMITATIVE ALE SENTIMENTELOR ȘI FAPTELOR

Repet, adesea este adevărat că întreruperea unui stereotip de suficiente ori poate schimba aproape pe oricine. O modalitate simplă de a întrerupe un stereotip este bruiarea senzațiilor pe care le conotăm amintirilor noastre. Singurul motiv pentru care suntem supărați este felul în care ne reprezentăm lucrurile în mintea noastră. De exemplu, dacă șeful țipă la dvs. și dvs. vă reamintiți acest moment iar și iar pe parcursul zilei, văzându-l cu ochii minții cum țipă întruna, vă veți simți progresiv tot mai rău. De ce să lăsați ca această experiență să continue să vă afecteze? De ce să nu luați acest disc și să-l zgâriați în gând de atâtea ori încât să nu mai simțiți această senzație neplăcută? Poate că reușiți să faceți totul amuzant chiar!

Încercați chiar acum procedând după cum urmează: gândiți-vă la o situație care vă face să vă simțiți trist, frustrat sau furios. Treceți prin primele două faze ale CNA despre care deja am vorbit. Dacă acum vă displace situația, cum ați vrea să fiți în stare să reacționați? De ce vreți să simțiți așa? Ceea ce v-a împiedicat să simțiți așa cum v-ați dori sunt senzațiile pe care le-ați asociat cu situația respectivă. Oare n-ar fi minunat dacă ați putea să vă simțiți mai bine? Și acum încercați să găsiți o pârghie ajutătoare. Dacă nu veți modifica ceea ce simțiți în legătură cu acea situație, cum veți continua să vă simțiți? Infect, pun pariu! Sunteți dispus să plătiți acest preț

și să duceți cu dvs. aceste senzații negative sau supărări față de o persoană sau o situație? Dacă ar fi să vă schimbați, nu v-ați simți mai bine?

STEREOTIPUL BRUIAT

Ați găsit suficiente pârghii; acum începeți să bruiați aceste sentimente care vă fac să fiți fără vlagă până când ele nu mai apar. După ce citiți ceea ce urmează, treceți la fapte.

1. Vedeți cu ochii minții situația care v-a deranjat atât de tare. Imaginați-o ca la cinema. Nu vă mai supărați; uitați-vă la ea pur și simplu pentru a vedea exact cum s-a întâmplat.

2. Pornind de la aceeași experiență, transformați-o într-un desen animat. Stați acolo în fotoliu cu un zâmbet larg și prostesc pe față respirând în voie. Dați imaginea înapoi cât se poate de repede pentru a vedea cum s-a întâmplat totul în sens invers. Dacă cineva v-a spus ceva neplăcut, priviți-l cum își înghite vorbele! Lăsați filmul să meargă de la sfârșit cu viteză mărită, apoi mai rulați-l o dată de la început și mai repede. Acum modificați culorile imaginilor, chipurile tuturor și colorați-le în nuanțele curcubeului. Dacă există cineva pe care sunteți supărat în mod special, faceți-l să-i crească urechi mari ca ale lui Mickey Mouse și un nas lung ca al lui Pinocchio.

Faceți asta cel puțin de 12 ori înainte și înapoi, zgâriind discul cu imagini prin această viteză extraordinară și umor. Creați în gând și o muzică de fond pe măsură ce derulați filmul. Folosiți poate melodia preferată sau o muzică de desen animat. Asociați aceste sunete ciudate imaginii vechi care vă supăra într-atât. Sigur că se vor modifica senzațiile. Cheia acestui proces constă în viteza cu care dați înapoi imaginea și nivelul de umor și de exagerare pe care știți să i-l aplicați.

3. Acum gândiți-vă la situația care v-a deranjat și observați cum vă simțiți. Dacă ați modificat-o în mod eficient, înseamnă că ați întrerupt deja stereotipul de atâtea ori încât vi se va părea dificil sau imposibil să mai trăiți aceste sentimente negative. Acest lucru se poate face și cu chestiunile care vă deranjează *de ani de zile*. Adesea este chiar mult mai

eficient să abordați astfel situația decât să încercați s-o analizați întrebându-vă ce și cum, pentru că analiza nu modifică senzațiile pe care le asociați situației respective.

Oricât de simplist ar părea, în majoritatea cazurilor bruiajul eficient al situațiilor funcționează chiar și acolo unde există o adevărată traumă. **De ce funcționează? Pentru că toate sentimentele noastre se bazează pe imagini asupra cărora ne concentrăm în gând și pe sunetele și senzațiile pe care le asociem acestor imagini tipice.** Pe măsură ce modificăm imaginile și sunetele, modificăm și ceea ce simțim. Creând un nou reflex condiționat, este tot mai greu să reveniți la vechiul stereotip.

O modalitate de a întrerupe stereotipul este *să încetați* să mai faceți un anumit lucru, să „nu vă mai pese". Dacă încetați să mai utilizați un anumit stereotip, legătura neurală va dispărea treptat. Odată ce conexiunea neurală este făcută, creierul întotdeauna va găsi calea, dar dacă această cale nu mai este folosită, ea va dispărea. Ca orice altceva nefolosit, se va pierde.

Acum că ați reușit să întrerupeți stereotipul care vă ținea pe loc, trebuie să deschideți calea pentru...

FAZA 4 DE STĂPÂNIRE A CNA

Creați-vă o nouă alternativă eficientă.

Această a patra fază este *absolut esențială* pentru a menține o schimbare pe termen lung. De fapt, **incapacitatea celor mai mulți de a găsi o cale alternativă pentru a scăpa de suferință și a simți plăcerea este principala cauză pentru care încercările de schimbare sunt doar temporare.** Majoritatea oamenilor ajung în punctul în care trebuie să se schimbe, când schimbarea este absolut obligatorie, pentru că asociază extrem de multă suferință vechiului lor stereotip și foarte multă plăcere ideii de schimbare. Ei chiar reușesc să-și întrerupă stereotipurile. Dar după aceea nu au ce să pună în locul vechiului stereotip.

Nu uitați, toate stereotipurile dvs. neurologice sunt concepute pentru a vă ajuta să treceți de la suferință la plăcere. Aceste stereotipuri sunt bine stabilite și chiar dacă uneori au efecte secundare negative, dacă ați învățat deja că un anumit

obicei presupune suferință, veți reveni totuși mereu la el, pentru că n-ați găsit altă cale de a obține starea pe care v-o doriți.

Dacă ați respectat fiecare dintre aceste faze înseamnă că deja vă e clar ce vreți și ce anume vă împiedică să obțineți ceea ce vreți, v-ați găsit pârghiile utile, v-ați întrerupt vechiul stereotip și acum trebuie să umpleți un gol cu un nou set de alternative care să vă ofere aceleași sentimente plăcute fără efecte secundare negative. Atunci când vă lăsați de fumat, trebuie să găsiți altceva sau chiar mai multe lucruri cu care să înlocuiți avantajele pe care le aveați de la vechiul obicei; avantajele vechilor sentimente sau obiceiuri trebuie păstrate de noile obiceiuri sau sentimente, eliminând însă efectele secundare. Cu ce puteți înlocui îngrijorarea? Ce ați zice de un important plan de acțiune pentru atingerea scopurilor propuse? Deprimarea poate fi înlocuită concentrându-vă asupra felului în care i-ați putea ajuta pe alții aflați la nevoie.

Dacă nu știți exact cum să scăpați de suferință și să găsiți plăcerea ca pe un înlocuitor pentru fumat, băut, îngrijorare sau orice altă emoție sau orice alt obicei nedorit, **puteți pur și simplu să găsiți aceste răspunsuri imitând oamenii care au reușit la rândul lor.** Găsiți-i pe cei care au făcut asemenea schimbări de durată; vă garantez că veți constata că au avut o alternativă pentru a înlocui un obicei vechi. Un bun exemplu în acest sens este prietenul meu Fran Tarkenton. Când împreună cu Fran am început să facem emisiunile TV Puterea Personală, el avea un obicei care m-a surprins sincer. Era dependent de mestecatul tutunului. Tocmai eram într-o ședință cu Fran când dintr-o dată a întors capul și a scuipat. Acest gest nu corespundea cu imaginea mea despre el, cea a unui tip puternic și elegant. Și totuși făcea asta de peste 20 de ani.

Așa cum avea să-mi spună Fran mai târziu, mestecatul tutunului era una dintre cele mai mari plăceri ale lui. Îi devenise un fel de prieten nedespărțit. Dacă mergea cu mașina și se simțea singur, mesteca tutun. Și astfel nu se mai simțea singur. De fapt chiar le-a spus unor prieteni la un moment dat că dacă ar avea de ales între sex și mestecatul tutunului, *ar mesteca tutun!* Nu vi se pare asta o falsă neuro-asociere? El și-a

găsit o cale să scape de suferință și să simtă plăcere trecând prin autostrada mestecatului de tutun. După ani de zile de mestecat tot mai mult tutun el și-a creat o adevărată conductă neurală care ducea direct de la tutun la plăcere; aceasta era de altfel calea sa preferată spre schimbare.

Ce anume l-a făcut să-și schimbe comportamentul? În final a reușit să găsească pârghiile necesare. Într-o bună zi, cu un mic ajutor din partea unui „prieten" a început să înțeleagă că mestecatul tutunului nu corespundea deloc cu tipul de om care devenise. Presupunea o lipsă de control asupra existenței sale și cum pentru Fran autocontrolul era o problemă importantă, nu avea cum să renunțe la acest standard de viață. Era prea dureros pentru el să se afle într-o asemenea situație. A început să își canalizeze gândurile spre posibilitatea de a face un cancer al gurii. Curând s-a și văzut asociind ideea de mestecat tutun cu boala. Gustul în sine a început să-i facă greață. Aceste imagini l-au ajutat să găsească pârghiile necesare și să întrerupă stereotipul pe care-l asociase inițial mestecatului de tutun din plăcere.

Un alt element foarte important a fost faptul că Fran a găsit noi căi de a obține plăcerea și care s-au dovedit mai eficiente decât tutunul. S-a implicat în muncă mai mult ca niciodată și a obținut rezultate prin care compania sa, Knowledge Ware să devină una dintre cele mai bine cotate firme de software de pe Wall Street. Ba mai mult, acum că avea nevoie de un nou partener de viață, a hotărât să găsească o persoană reală. A întâlnit-o pe femeia visurilor sale și a învățat să trăiască acel tip de trăiri și emoții care derivă dintr-o relație sentimentală și pe care nu le putea obține din nici o altă sursă.

Cel mai adesea, dacă reușim să întrerupem suficient de mult un vechi stereotip, creierul nostru automat va căuta un stereotip înlocuitor care să ne furnizeze sentimentele pe care le dorim. De aceea cei care în sfârșit reușesc să se lase de fumat uneori se îngrașă: creierul lor caută o nouă cale de a crea aceleași sentimente de plăcere și de aceea mănâncă mult mai mult. Soluția în acest caz este să alegem în mod conștient noile obiceiuri sau sentimente cu care să le înlocuim pe cele vechi.

STUDIUL TRANSFORMĂRII

Cercetătoarea Nancy Mann a făcut un studiu statistic pentru a evalua nivelul de refacere în cazul foștilor consumatori de droguri. **Adoptarea unui comportament înlocuitor s-a dovedit a juca un rol major** chiar și în cazul acestei schimbări complexe.* Primul grup studiat a fost obligat să renunțe la dependența sa prin presiuni externe, adesea aplicate chiar de sistemul polițienesc. Așa cum am discutat în capitolul despre pârghii, **presiunea externă rareori are un impact de durată**. Sigur că aceste persoane au revenit la vechile lor obiceiuri de îndată ce n-a mai existat presiunea, adică de îndată ce au fost eliberați din închisoare.

Cel de-al doilea grup chiar voia să se lase și au încercat s-o facă pe cont propriu. La ei era vorba mai curând de pârghii interne. Prin urmare, schimbările lor comportamentale au durat mai mult, uneori chiar doi ani de zile după implicarea inițială în acest proces. Ceea ce în final i-a făcut să se reapuce a fost stresul foarte mare. Atunci când presiunea a crescut, adesea au revenit la vechiul obicei ca modalitate de a scăpa de suferință și a cunoaște din nou plăcerea. De ce? Pentru că nu au găsit un *înlocuitor* pentru vechiul traseu neural.

Cel de-al treilea grup a înlocuit dependența cu o nouă alternativă. Ceva care i-a făcut să înțeleagă cât de mult au suferit inițial — sau ceva care poate i-a făcut să se simtă mult mai bine. Mulți au găsit noi relații care i-au împlinit sau s-au dezvoltat pe plan spiritual ori au urmat o carieră care i-a pasionat. Ca urmare, **cei mai mulți nu au revenit la consumul de droguri și în majoritatea cazurilor au rezistat peste opt ani** înainte să apară vreo nouă alunecare în păcat.

Cei care au reușit să renunțe la droguri au urmat primele patru faze ale CNA și de aceea a fost un succes total. Și totuși unii nu au rezistat mai mult de opt ani. De ce? Pentru că nu au folosit și cea de-a cincea fază, care este un pas esențial în CNA.

---

* Nancy Mann, „Un instrument de diagnosticare cu implicații importante în tratarea dependenței: identificarea factorilor ce determină momentele de recădere sau renunțare", *The Internation Journal of the Addictions*, 1984.

FAZA 5 DE STĂPÂNIRE A CNA

Transformarea noului stereotip într-un reflex condiționat consecvent.

Transformarea într-un reflex condiționat a noului traseu neural este calea de a vă asigura că schimbarea pe care ați creat-o este consecventă și de lungă durată.* Calea cea mai simplă de a crea un reflex condiționat este de a repeta iar și iar până ce se creează un traseu neurologic. Dacă veți găsi o alternativă eficientă, imaginați-vă că o tot folosiți până ce veți constata că vă poate scăpa de suferință și vă poate aduce mai repede plăcerea. Creierul va începe să asocieze acest lucru unei noi căi de a obține un rezultat pe o bază serioasă. Dacă nu procedați așa, veți reveni la vechiul obicei.

Dacă veți repeta noua alternativă energizantă iar și iar cu o intensitate emoțională crescândă, veți croi o nouă cale și printr-o repetare suplimentară, însoțită de emoția de rigoare, va deveni o autostradă către acest nou fel de obținere a rezultatelor, transformându-se într-un comportament care presupune o obișnuință. **Nu uitați că mintea dvs. nu discerne diferența dintre ceva ce vă imaginați foarte puternic și ceva care vi s-a întâmplat cu adevărat.** Acest reflex condiționat asigură o călătorie automată pe noul traseu pe care, dacă observați „denivelări" care vă împiedicau de fiecare dată, acum treceți cu viteză peste ele — de fapt acum vă este chiar *greu* să vă mai împiedicați de ele.

Forța unui reflex condiționat este mult mai mare decât vă imaginați. Citeam recent că marele jucător Larry Bird de la echipa Boston Celtics tocmai făcuse o reclamă la o băutură răcoritoare și trebuia să rateze un coș. A fost nevoit să arunce de nouă ori mingea în coș înainte să reușească să rateze. Atât de puternic era reflexul lui condiționat de a marca, format în ani de zile. De câte ori punea mâna pe minge automat stereotipul pe care și-l făcuse era să țintească și să arunce mingea în coș. Sunt convins că dacă ați fi analizat acea parte a creierului lui Larry Bird unde se făceau conexiunile pentru această mișcare, ați fi descoperit o rețea neurală extrem de complexă.

---

* Vedeți și Capitolul 17 din *Puterea nemărginită*, „Ancorarea personală în reușită".

Trebuie să înțelegeți că și dvs. și eu putem condiționa orice comportament din firea noastră, dacă repetăm de destule ori și cu intensitatea emoțională necesară.

Următorul pas este stabilirea unui program de întărire a noului comportament. Cum vă puteți răsplăti pentru succesul dvs.? Nu așteptați un an de zile după ce v-ați lăsat de fumat. De îndată ce ați trecut de o zi, oferiți-vă un premiu! Nu așteptați să slăbiți patru kilograme. Nu așteptați nici măcar până slăbiți o jumătate de kilogram. În *momentul* în care nu terminați tot ce aveți în farfurie, îmbărbătați-vă singur felicitându-vă cu un bravo. Stabiliți-vă o serie de scopuri pe termen scurt, puncte de reper pe parcurs, astfel încât atunci când ajungeți în dreptul unuia dintre ele, să vă autorăsplătiți *imediat*. Dacă ați fost deprimat sau îngrijorat, de fiecare dată când faceți în așa fel încât să nu mai fiți îngrijorat sau de câte ori zâmbiți când cineva vă întreabă ce mai faceți și spuneți „Minunat", acordați-vă o răsplată, pentru că ați început deja să faceți schimbările necesare pentru a vă asigura reușita pe termen lung.

Astfel sistemul dvs. nervos învață să asocieze ideea de mare plăcere schimbării. Cei care vor să slăbească *nu văd întotdeauna* rezultatele imediate — de obicei faptul că ați slăbit doar câteva kilograme nu vă transformă în mod miraculos în Elle McPherson sau în Mel Gibson. Drept urmare este important să vă răsplătiți de îndată ce treceți la fapte concrete sau faceți un progres emoțional pozitiv alegând de exemplu să alergați în jurul blocului în loc să alergați până la cel mai apropiat McDonald's. Dacă nu veți proceda așa, o să vă treziți spunând: „Bine, am slăbit o jumătate de kilogram, dar tot sunt gras. O să-mi ia o veșnicie. Drumul e prea lung și prea anevoios..." Și veți folosi o justificare pe termen scurt ca să vă ghiftuiți iar.

Dacă veți înțelege puterea **reîntăririi** unei idei, veți grăbi procesul de transformare a noului stereotip într-un reflex condiționat. Recent am avut plăcerea să citesc o carte excelentă pe care le-o recomand tuturor celor care doresc cu adevărat să studieze reflexele condiționate. Ea se numește *Don't Shoot the Dog!* (*Nu trageți în câine!*) și este scrisă de Karen Pryor. Această carte explică unele constatări simple în legătu-

ră cu modificarea comportamentului la animale care vine în paralel cu observațiile pe care le-am făcut la rândul meu în ani de zile de modelare a comportamentului uman.

Fascinantă este enorma asemănare dintre animale și oameni în privința forței care îi îndeamnă să treacă la fapte. Cunoașterea elementelor de bază ale reflexelor condiționate ne ajută să preluăm controlul acestor forțe și să ne creăm destinul după placul nostru. Putem trăi ca animalele fiind manevrați de circumstanțe sau de cei din jur — sau putem învăța din aceste legi folosindu-le pentru a exploata la maximum întregul nostru potențial. Pryor discută în cartea ei despre felul în care a învățat să folosească suferința pentru a dresa animalele vreme de ani de zile: bice și un scăunel pentru lei, frâul pentru cai, lesa pentru câini. A început însă să aibă probleme atunci când a avut de-a face cu delfinii, pentru că atunci când a încercat să-i facă să sufere, ei pur și simplu s-au îndepărtat! În felul acesta și-a format o înțelegere mult mai clară a dinamicii **reîntăririi pozitive a pregătirii de orice fel.**

„Orice se poate obține prin antrenament. Nimic nu este imposibil. Cei cu o morală dubioasă pot să se transforme într-unii cu o morală sănătoasă; pot fi distruse principiile rele și recreate altele noi. Oamenii pot ajunge îngeri."

MARK TWAIN

Cel mai important principiu organizatoric în privința oricărui tip de „condiționare a reușitei" este puterea de a reîntări. Și dvs., și eu trebuie să știm asta pentru a fi consecvenți în comportamentul și emoțiile noastre, creând un stereotip care să se bazeze pe un reflex condiționat. Toate stereotipurile sunt rezultatul unei reîntăriri; mai precis cheia creării unei consecvențe în emoțiile și comportamentele noastre o reprezintă reflexul condiționat.

LEGEA REÎNTĂRIRII

Toate stereotipurile emoționale sau comportamentale care sunt întărite permanent vor deveni reflexe condiționate, automatisme. Orice nu reușim să reîntărim, în final se va pierde.

Ne putem fixa comportamentul sau pe al altcuiva printr-o reîntărire pozitivă, adică de câte ori dăm dovadă de comportamentul dorit ne și răsplătim. Răsplata poate consta în laude, un cadou, o nouă libertate etc. Sau putem folosi reîntărirea negativă. Ea poate fi o încruntare, un țipăt ascuțit sau chiar o pedeapsă fizică. Este esențial să înțelegem că reîntărirea nu este același lucru cu pedeapsa sau răsplata. **Reîntărirea este o reacție la un comportament *imediat* după ce acesta apare, în vreme ce pedeapsa și răsplata pot apărea la multă vreme după aceea.**

MOMENTUL POTRIVIT ESTE TOTUL

Este absolut esențial să găsiți **momentul potrivit** pentru un reflex condiționat eficient. Dacă antrenorul strigă „Grozav!" atunci când echipa de baschet execută o pasă perfectă, are un impact mult mai mare decât dacă așteaptă până mai târziu când se ajunge la vestiare. De ce? Pentru că întotdeauna dorim să asociem un sentiment de reîntărire gestului care se petrece în momentul respectiv.

Una dintre problemele sistemului nostru juridic este că atunci când oamenii comit un delict, ei sunt pedepsiți uneori abia după ani de zile. Din punct de vedere intelectual între timp s-ar putea ca ei să știe care este motivul pedepsei, dar stereotipul de comportament care a generat problema este încă intact — el nu a fost întrerupt și delincventul nu asociază suferința acestui stereotip.

Aceasta este singura cale reală de schimbare a comportamentelor și emoțiilor noastre pe termen lung. Trebuie să ne formăm mintea în a face lucrurile eficiente nu la nivel intelectual, ci neurologic. Problema, desigur, este că majoritatea nu ne dăm seama că deja ne condiționăm unii pe alții și ne formăm permanent reciproc obiceiurile. Adesea reușim să condiționăm negativ oamenii, în loc să-i condiționăm pozitiv.

Un exemplu simplu în această privință i s-a întâmplat fostului iubit al fiicei mele, Jolie. Jolie era foarte ocupată cu școala, dansul și o piesă în care juca. El ar fi vrut ca ea să-l sune zilnic, dar câteva zile n-a apucat și apoi în sfârșit l-a sunat, el a făcut-o să sufere cumplit. Este clar că voia ca ea să-l sune

mai des, deși strategia lui de a-și reîntări această dorință a fost să o bată la cap și s-o mustre aspru atunci când l-a sunat.

V-ați făcut vreodată vinovat de așa ceva? Dacă vreți ca iubitul, iubita, partenerul de viață sau altcineva important pentru dvs. să vă sune mai des, cât de eficient credeți că poate fi să faceți scandal de câte ori telefonează? Când în sfârșit vă sună îi întâmpinați cam așa: „Ah, în sfârșit te-ai îndurat să pui mâna pe telefon. Mă mir și mă răzmir! De ce trebuie întotdeauna eu să sun?"

Ceea ce faceți de fapt este să vă determinați partenerul să *nu* vă mai sune. Practic îi oferiți suferință exact în momentul în care face exact ce ați fi vrut. Ce se va întâmpla ca urmare a acestei reacții? Va asocia ideea de suferință ideii de a vă suna; va evita să vă mai sune pe viitor. În cazul lui Jolie acest stereotip era permanent și a durat luni de zile până ce Jolie a simțit că bătălia e pierdută. Dacă nu suna suferea, dacă suna suferea. După cum probabil că ați ghicit deja, acest stereotip de întărire negativă a avut un efect nedorit asupra mai multor aspecte ale relației lor și în cele din urmă totul s-a sfârșit.

Dacă vreți realmente să vă sune cineva, când vă sună trebuie să vă arătați entuziasmat. Dacă-i veți spune cât de dor v-a fost, cât de mult îl iubiți, cât de recunoscător sunteți că puteți vorbi cu el, credeți că va fi mai curând înclinat să vă mai sune? Nu uitați să asociați plăcerea oricărui comportament care doriți să se repete.

În timpul consultanței pe care am oferit-o diverselor companii din SUA am observat că majoritatea încearcă să-și motiveze angajații folosind reîntăriri negative ca strategie de bază, încercând să folosească frica de pedeapsă ca principal element motivator. Acest lucru funcționează pe termen scurt, dar nu și pe termen lung. Mai devreme sau mai târziu companiile au aceleași probleme ca și în Europa de Est: oamenii trăiesc cu frică până ajung să se revolte.

Cea de-a doua strategie majoră pe care o folosesc companiile sunt stimulentele financiare. Sigur că aceasta este o idee excelentă și de obicei este apreciată ca atare, dar are limitele sale de eficiență. Există un punct în care orice stimulente financiare suplimentare nu vor aduce o mai bună calitate a muncii din partea angajaților. De fapt majoritatea companii-

lor constată că există o limită până la care pot merge în acest sens. Dacă cineva motivează permanent cu bani, oamenii se așteaptă ca atunci când fac ceva cu adevărat de preț să aibă răsplată economică imediată. Ei încep să muncească doar pentru răsplata financiară și nu mai fac nimic dacă n-o obțin, astfel împiedicând compania să mai poată ține pasul cu cerințele economice ale angajaților, pentru că sumele o depășesc.

Cea de-a treia și cea mai puternică modalitate de a-i motiva pe oameni este prin progresul personal. Ajutându-i pe angajați să se dezvolte și să progreseze personal, ei devin mult mai interesați și chiar pasionați de viață, de oameni și de munca lor. Asta îi va determina să dorească să aibă un aport și mai substanțial. Ei o fac din orgoliu personal, și nu din cauza unei presiuni exterioare. Aceasta nu înseamnă că nu trebuie să existe și un program de stimulare financiară, dar asigurați-vă că aveți și stimulentul cel mai puternic: cum să-i ajutați pe oameni să progreseze.

„Binele și răul, răsplata și pedeapsa sunt singurele lucruri ce motivează o ființă rațională: ele sunt pintenii și frâiele prin care omenirea este pusă la treabă și călăuzită într-o anumită direcție."

JOHN LOCKE

PROGRAM DE REÎNTĂRIRE PENTRU SCHIMBĂRI DE DURATĂ!

Când începeți să stabiliți un nou comportament și un nou stereotip emoțional, este foarte important să vă reîntăriți sau să reîntăriți pe oricine altcineva pe care încercați să-l ajutați să stabilească noi stereotipuri. La început de fiecare dată când vă veți comporta conform dorinței inițiale (de exemplu veți lăsa mâncare în farfurie), trebuie să vă recunoașteți acest merit reîntărindu-l printr-o senzație de plăcere pe care s-o apreciați sincer și de care să vă bucurați cu adevărat. Pe de altă parte, dacă vă reîntăriți comportamentul de fiecare dată, în cele din urmă răsplata nu va mai fi eficientă sau apreciată. Ceea ce a fost inițial o surpriză unică și plăcută va deveni ceva de la sine înțeles.

Având în vedere că eu mi-am propus să-i ajut pe cei aflați la nevoie, de câte ori trec printr-un aeroport invariabil dau bani celor care-mi cer. Și mai ales nu-l uit pe un anumit domn care și-a exprimat cererea într-un anumit loc de la capătul terminalului de unde plecam eu. De câte ori treceam pe acolo îi dădeam ceva bani. Într-o dimineață eram foarte grăbit și n-aveam bani în buzunar. Cum am trecut eu în fugă pe lângă el i-am zâmbit și i-am spus: „Bună. Îmi pare rău, dar n-am azi bani la mine." El s-a enervat pentru că nu i-am mai dat nimic, tot așa cum altădată era încântat că primea ceva de la mine.

Și dvs., și eu trebuie să nu uităm că o surpriză plăcută este una dintre cele mai de dorit experiențe pe care le poate avea o ființă umană. E mult mai important decât ne-am putea da noi seama. Acesta și este motivul pentru care, dacă vă doriți ca un comportament să fie de lungă durată, este extrem de prețios să înțelegeți și să folosiți ceea ce se numește un **program variabil de reîntărire.**

Să vă dau un exemplu simplu pornind de la dresarea delfinilor. La început, ca să dreseze un delfin să sară, dresorii așteaptă ca delfinul să sară singur. Ei constată când animalul a făcut ceva așa cum își doreau și îl răsplătesc imediat cu un pește. Procedând astfel de fiecare dată când delfinul sare din proprie inițiativă, în final delfinul face o neuro-asociere cum că de câte ori sare primește un pește. Această plăcere asociată comportamentului dorit de către dresor îi permite acestuia din urmă să-i creeze delfinului un reflex condiționat, cel de a sări întruna.

În cele din urmă dresorul îi va da pește doar când delfinul va sări tot mai sus. Ridicând permanent ștacheta, dresorul poate modela comportamentul delfinului. Iată care este cheia: **dacă delfinul este răsplătit de fiecare dată, pentru el va deveni *un obicei* și nu va mai oferi satisfacții 100%.** Deci pe viitor delfinul este răsplătit uneori după prima săritură, sau după a cincea, sau după a doua. Delfinul nu știe exact după a câta săritură va fi răsplătit. Acest sentiment de anticipare că *s-ar putea* să primească o răsplată este asociat cu nesiguranța momentului în care va fi răsplătit, ceea ce produce o consecvență a delfinului într-un efort complet. Niciodată răsplata nu este considerată ca venind de la sine.

Această forță identică îi îndeamnă și pe oameni să joace jocuri de noroc. De îndată ce ei au jucat și au fost răsplătiți — și au conotat o plăcere intensă răsplatei — entuziasmul și gândul că ar putea câștiga iar îi îndeamnă să meargă mai departe. Atunci când nu mai sunt răsplătiți de ceva vreme, adesea sunt și mai motivați, spunându-și că *de astă dată* vor fi răsplătiți. Ce-l îndeamnă pe jucătorul înrăit este tocmai posibilitatea de a câștiga iar. Dacă cineva ar juca fără să fie răsplătit vreodată, s-ar lăsa foarte ușor. Din păcate însă faptul că a primit câteva răsplăți chiar mărunte, că a câștigat câteva partide „recuperând" de fapt doar o parte din banii investiți inițial, îl face să anticipeze ideea că ar putea da din nou lovitura și câștiga „lozul cel mare".

De aceea cei care întrerup pentru un timp un obicei prost (cum ar fi fumatul sau jocurile de noroc), eventual pentru câteva luni și apoi se hotărăsc să „mai încerce o dată", practic reîntăresc exact stereotipul pe care au încercat să-l întrerupă. Astfel le va fi și mai dificil să scape de obiceiul fumatului cu care rămân pe viață. Dacă mai fumați o țigară, vă stimulați sistemul nervos care se așteaptă ca în viitor să-l răsplătiți iar, în mod similar. Practic neuro-asocierea este activată și de fapt vă întăriți chiar obiceiul de care încercați să scăpați.

Dacă vreți să reîntăriți comportamentul unei persoane pe termen lung, ați putea utiliza ceea ce se numește un **program fix de reîntărire**. În cartea ei, Karen Pryor descrie felul în care este dresat un delfin să sară de zece ori. Pentru a te asigura că delfinul va sări de fiecare dată de câte zece ori, trebuie să-l răsplătești la a zecea săritură. Nu putem cere prea multe înainte de a reîntări un obicei, dar dacă delfinul este răsplătit *doar* la a zecea săritură, el învață curând că nu este nevoie să facă un efort prea mare la celelalte nouă sărituri și calitatea lor scade.

Aceeași reacție o putem observa și la oamenii care primesc leafa o dată la două săptămâni. Angajații știu că trebuie să îndeplinească anumite sarcini pentru care primesc compensații periodice. Problema este că mulți oameni învață să facă doar un minimum necesar pentru a primi răsplata, pentru că nu există nici o surpriză. La locul de muncă sigur că plata e firesc să fie așteptată la dată fixă. Dar dacă aceasta este singu-

ra răsplată, cei ce muncesc vor face doar ceea ce se așteaptă de la ei, un minimum necesar pentru a fi plătiți.

Dacă din când în când îi așteaptă surprize — cum ar fi o recunoaștere oficială, o primă, o avansare sau alte lucruri similare — vor face un efort suplimentar în speranța și anticipând o posibilă răsplată sau recunoaștere. Nu uitați, aceste surprize nu trebuie să fie *previzibile,* pentru că atunci vor deveni ineficiente, fiind de la sine înțelese — comportamentul trebuie stimulat de speranță. Variați răsplata și veți vedea rezultate mult mai mari în a produce schimbări în cazul dvs. sau al celorlalți de care vă ocupați.

Există și un al treilea instrument de reîntărire care poate fi și el utilizat. El se mai numește și lozul cel mare. Lozul cel mare vă ajută să reglați reîntărirea. Dacă de exemplu din când în când dați unui delfin nu numai un pește, ci *trei sau patru,* pentru comportamentul respectiv, delfinul anticipează chiar mai mult, ceea ce-l îndeamnă permanent la un efort suplimentar, știind că ar putea primi o răsplată enormă. Asta îl determină pe delfin să dea permanent mai mult.

Ființele umane reacționează similar. Adesea în cadrul companiilor, când oamenii primesc o răsplată mult mai mare decât cea anticipată, ea reprezintă o motivație de a continua să dea mai mult și pe viitor, anticipând că ar putea primi o răsplată și mai mare. Acest principiu poate face minuni și în cazul copiilor!

CREEAZĂ UN „DECLANȘATOR"

Principiul lozului cel mare poate fi folosit și în cazul cuiva care nu este motivat să obțină rezultate de vreun fel. Din nou, dacă dresorii de delfini au un animal care pare incapabil să se motiveze, îi dau uneori câte 12 pești, chiar dacă n-a făcut nimic ca să-i merite. Plăcerea pe care o creează acest gest este uneori suficientă pentru a întrerupe vechiul stereotip al delfinului și a-l aduce în acea stare de plăcere încât să fie chiar doritor de dresaj. Din nou oamenii reacționează cam la fel. Dacă cineva care nu pare să fi făcut mare lucru este brusc răsplătit din milă sau din afecțiune, acest lucru îl poate stimula

să ajungă pe noi trepte, noi tipuri de comportament și performanță.

Cel mai important lucru de reținut în privința reflexului condiționat însă este reîntărirea imediată a comportamentului dorit. De îndată ce constatați că reacționați plăcut la ceea ce vi se părea o frustrare reîntăriți senzația. Faceți-o iar și creați chiar mai multă plăcere. Râdeți puțin. Nu uitați, de fiecare dată când creați un sentiment puternic, fie pozitiv, fie negativ, creați o conexiune la nivelul sistemului nervos. Dacă veți repeta iar și iar acest stereotip vizualizând aceleași imagini care vă fac să vă simțiți puternic sau vă fac să râdeți, vă va fi mai ușor să fiți puternic sau să râdeți pe viitor. Înseamnă că stereotipul s-a stabilit deja solid.

În momentul în care dvs. sau oricine altcineva pe care doriți să-l motivați face ceva bine, creați-i o răsplată imediată. Reîntăriți permanent totul cu acest tip de răsplată pe care dvs. sau celălalt o doriți cel mai mult. Oferiți-vă răsplata emoțională dând drumul la muzica preferată sau zâmbind sau văzându-vă cu ochii minții cum v-ați atins scopurile. **Reflexul condiționat este esențial. Astfel obținem rezultate palpabile. Din nou nu uitați că orice stereotip de comportament emoțional reîntărit sau răsplătit permanent va deveni un reflex condiționat. Orice stereotip pe care nu reușim să-l reîntărim în final se va pierde.**

Acum că ați trecut de primele cinci faze, să trecem la faza finală...

FAZA 6 DE STĂPÂNIRE A CNA
Testați-vă.

Să recapitulăm ce ați reușit deja: ați determinat noul stereotip emoțional sau comportamentul pe care îl doriți; ați găsit pârghiile necesare schimbării; ați întrerupt vechiul stereotip; ați găsit o nouă alternativă; și v-ați condiționat suficient pentru a obține consecvența. Singura fază care v-a mai rămas este să testați, adică să vă asigurați că ceea ce ați obținut va funcționa și pe viitor.

Una dintre modalitățile de a face testarea care se învață în Programarea Neuro-Lingvistică, este „ritmul viitor". Aceasta înseamnă că vă imaginați o situație care vi s-a părut frustran-

tă, de exemplu, și observați dacă într-adevăr vă mai simțiți la fel de frustrat sau dacă noul stereotip prin care vă simțiți „fascinant" i-a luat locul. Dacă veți continua să simțiți nevoia să fumați ori de câte ori vă simțiți copleșit, imaginați-vă într-o situație care vă copleșește și observați dacă în loc să faceți asta, simțiți nevoia să citiți sau să alergați sau să faceți orice altă alternativă v-ați ales. Imaginându-vă aceiași stimulenți care declanșau vechea emoție sau vechiul comportament și observând cât de convins sunteți că noua alternativă devine un automatism eficient, veți ști că acest nou stereotip va funcționa și pe viitor.

În plus, trebuie să testați ecologia schimbării pe care ați făcut-o. Cuvântul „ecologie" presupune studierea consecințelor. Care va fi impactul schimbărilor pe care le-ai făcut asupra celor din jur? Vă vor susține noua afacere sau relație sentimentală? Aveți grijă ca acest nou stereotip să fie cel potrivit pornind de la stilul curent de viață, de la convingerile și valorile personale.

În pagina următoare există o listă simplă pe care o puteți folosi pentru a verifica și a vă asigura că noul stereotip de reușită va dura și că este cel potrivit.

Dacă încercarea dvs. de a crea acest stereotip n-a fost de durată, trebuie să reveniți la Faza 1. **Vă este clar ce doriți și de ce doriți?**

Recapitulați Faza 2; majoritatea oamenilor care au încercat fără succes să facă o schimbare de obicei nu au destule pârghii. S-ar putea să fie nevoie să promiteți ceva în public pentru **a vă motiva mai serios.** Faceți-o în fața celor care *nu* vă vor lăsa să le scăpați printre degete! Dacă simțiți că aveți destule pârghii, verificați și Faza 3: dacă știți ce vreți dar nu știți cum, e foarte posibil să ajungeți ca musca aceea care se izbește mereu de geamul închis. Ați făcut mereu aceleași lucruri cu o tot mai mare intensitate, dar nu v-ați schimbat stilul de abordare. **Trebuie să întrerupeți stereotipul actual.**

Dacă veți considera că toate aceste faze sunt depășite cu bine, treceți la Faza 4. Dacă eforturile dvs. tot n-au produs nici o schimbare, este clar că nu ați inclus și această fază. **Găsiți o nouă alternativă care să vă dea puterea să scăpați de suferință și să cunoașteți plăcerea care este la fel de**

puternică și de *convenabilă* ca și vechea dvs. abordare. Toate acestea înseamnă că aveți ocazia să fiți ceva mai creativ. Găsiți-vă un model — cineva care a fost capabil să elimine acest obicei prost sau acest set de emoții negative pe care vreți să vi le schimbați.

Dacă ați început să faceți o schimbare, dar n-ați ajuns până la capăt, categoric nu v-ați reîntărit stereotipul cu destulă plăcere. Folosiți Faza 5 a reflexului condiționat. **Utilizați atât programele variabile, cât și fixe de reîntărire, pentru a vă asigura că noul stereotip ce vă dă forță este și de durată.**

VERIFICAREA ECOLOGICĂ

1. **Asigură-te că ideea de suferință este asociată vechiului stereotip.**
   Când vă gândiți la vechiul obicei sau la vechile sentimente, vă mai imaginați sau mai simțiți că suferiți, în loc să aveți o senzație de plăcere?
2. **Asigură-te că ideea de plăcere este asociată noului stereotip.**
   Când vă gândiți la noul obicei sau la noile sentimente, vă imaginați sau simțiți plăcerea în loc să suferiți?
3. **Adaptează totul în funcție de valori, convingeri și reguli.**
   Oare noul comportament sau sentiment corespunde valorilor, convingerilor și regulilor dvs. de viață? (Vom discuta despre acestea în capitolele următoare).
4. **Ai grijă ca avantajele vechiului stereotip să fie păstrate.**
   Oare noul comportament sau sentiment vă va mai permite să vă bucurați de avantajele și plăcerea pe care le aveați de la vechiul stereotip?
5. **Ritmul viitor — imaginează-ți că te comporți pe viitor în noul mod.**
   Imaginați-vă ceea ce v-a determinat să vă însușiți vechiul obicei. Asigurați-vă că puteți folosi noul stereotip în locul celui vechi.

Aceste șase faze ale CNA pot fi folosite pentru orice: probleme privind relațiile personale, probleme în afaceri, bloca-

jul într-un stereotip care presupune țipatul la copii. Să zicem că vă faceți prea multe griji în legătură cu lucrurile asupra cărora nu dețineți nici un control. În ce măsură puteți folosi aceste șase faze pentru a modifica un stereotip care vă demobilizează?

1. Întrebați-vă: „Ce aș vrea să fac în loc să mă îngrijorez?"

2. Fiți sincer și dați-vă seama ce motiv de îngrijorare vă distruge practic viața. Împingeți-l la un anumit prag. Vedeți cât v-ar costa în final în viață astfel încât să nu mai fiți dispus să plătiți acest preț. Imaginați-vă cum ați putea scăpa de această povară și v-ați putea simți cu adevărat liber o dată pentru totdeauna.

„Ei, amice... Am terminat-o cu cerșitul."

3. Întrerupeți acest stereotip. De câte ori vă faceți griji, întrerupeți stereotipul printr-un gest scandalos. Băgați-vă degetul în nas sau în cureaua de la pantaloni și țipați: „Ce dimineață minunată!" și faceți-o din toată inima.

4. Creați-vă o alternativă eficientă. Ce ați putea face în loc să vă îngrijorați? Scoateți-vă jurnalul și notați-vă un plan refe-

ritor la ce ați putea face imediat. Eventual să alergați și în timp ce alergați să vă gândiți la noi soluții.

5. Creați-vă un reflex condiționat pentru noul stereotip; imaginați-vă cât mai viu și recapitulați-vă acest nou stereotip cu o enormă intensitate emoțională, repetându-l până când acest nou gând, comportament sau emoție devine un automatism. Reîntăriți-l trecând prin prima fază: imaginați-vă cât mai des că ați reușit. Văzând rezultatele dinainte, veți putea obține plăcerea dorită. Din nou folosiți repetiția și intensitatea emoțională pentru a obține un reflex condiționat al noului stereotip, până ce devine consecvent.

6. Testați-l și vedeți dacă funcționează. Gândiți-vă la situația care vă îngrijora și vedeți dacă nu cumva vă mai îngrijorați în situația dată.

Puteți folosi aceleași șase faze importante ale CNA pentru a negocia un contract.

1. Prima fază este să prezentați situația. Clarificați-vă ce doriți și ce v-a împiedicat să obțineți. Ce vrea celălalt? Cu ce vă veți alege amândoi? Cum veți ști că este un contract de succes?

2. Creați o pârghie făcând persoana cealaltă să asocieze ideea de suferință cu nesemnarea contractului și cea de plăcere cu obținerea lui.

3. Întrerupeți stereotipul în privința oricărei convingeri sau idei care ar putea să împiedice afacerea.

4. Creați o alternativă la care nici unul dintre voi nu s-a gândit înainte și care vă va mulțumi pe amândoi, satisfăcându-vă cerințele.

5. Reîntăriți această alternativă reîntărind permanent plăcerea și impactul pozitiv al alternativei.

6. Vedeți dacă va fi eficient pentru ambele părți, dacă este o situație din care toată lumea are de câștigat. Dacă da, negociați contractul până la finalizare și o aplicare pozitivă.

Aceleași principii pot fi folosite pentru a-i determina pe copii să-și facă ordine în cameră, pentru a vă îmbunătăți relațiile în căsnicie, pentru a da un nou avânt companiei la care lucrați, pentru a vă bucura mai tare de slujba pe care o aveți și pentru a transforma țara dvs. într-un loc mai bun unde să trăiți de drag.

Apropo, uneori copiii noștri folosesc tot aceste șase faze sub o formă prescurtată în ceea ce ne privește. Nu uitați ce spuneam: dacă reușiți să aveți pârghiile necesare și să întrerupeți suficient de puternic stereotipul cuiva, va apărea un nou stereotip ce se va transforma într-un reflex condiționat. Un prieten de-al meu a încercat aproape totul pentru a se lăsa de fumat. În sfârșit a reușit să întrerupă stereotipul inițial. Cum? Fetița lui de 6 ani a trecut pe lângă el când tocmai își aprindea țigara. Ea știa exact ce vrea, reprezenta o pârghie suficient de puternică și a fost de ajuns, spre a-i întrerupe stereotipul, să-i spună printre lacrimi: „Tăticule, te rog nu te mai sinucide!"

„Iubito", a zis el, „ce tot spui acolo? Ce s-a întâmplat?" Ea a repetat. El a zis: „Iubita mea, nu mă sinucid." Ea însă a dat din cap arătând spre țigară și smiorcăindu-se, „Tăticule, te rog nu te mai sinucide! Vreau să fii alături de mine... *Când mă m-ă-r-i-t...*" Acest om a încercat de zeci de ori să se lase de fumat și nimic n-a mers — până atunci. Din ziua aceea țigările n-au mai avut ce căuta în acea casă și n-a mai fumat niciodată. Cum ea reușea să manevreze perfect coarda sensibilă a tatălui ei, fetița a avut un succes imediat. De atunci el a găsit multe alternative fumatului care i-au adus aceleași senzații plăcute.

Dacă nu respectați decât primele trei trepte ale CNA-ului, ele s-ar putea să creeze o schimbare enormă. Dar de îndată ce v-ați decis ce vreți, ați găsit pârghiile necesare și ați întrerupt un stereotip, viața vă furnizează noi căi de abordare a lucrurilor. Și dacă pârghia este suficient de puternică, veți fi obligat să găsiți un nou stereotip care să devină un reflex condiționat — și puteți conta în mare măsură și pe cei din jur.

Acum sunteți deja în posesia CNA-ului schimbării! Totul este să folosiți acest sistem. Dar n-o veți face atâta vreme cât nu știți pentru ce. Trebuie să fiți conștient ce anume vă doriți cu adevărat; trebuie să descoperiți...

7

Cum poți obține ceea ce dorești cu adevărat

„Emoțiile pure te cuprind și te înalță; emoția impură este cea care te înșfacă doar dintr-o parte a ființei tale și te transformă în rău."

RAINER MARIA RILKE

„Gimme my first attack"* („Dați-mi prima porție"). Așa își cerea întotdeauna Elvis Presley acea primă doză, împlinind un fel de ritual zilnic bizar, conceput astfel încât Regele Hotelului Inimilor Frânte (Heartbreak Hotel) să reușească să adoarmă după un spectacol extrem de solicitant. Secretarul lui deschidea un prim pliculeț și îi dădea „ca de obicei" mai multe barbiturice asortate, în culorile curcubeului (Amytal, Carbrital, Nembutal sau Seconal), Quaaludes, Valium și Placidyl, urmate de 3 injecții cu Demerol făcute chiar sub umăr.

Înainte să se culce, personalul de la bucătăria lui Elvis, care lucra non-stop, se apuca de treabă. Începea o adevărată întrecere pentru a se vedea cât de mult va reuși să mănânce Regele înainte să adoarmă. De obicei el devora trei cheeseburgheri și șase sau șapte Banana split (banană cu înghețată și frișcă) înainte să declare că s-a săturat. Adesea asistenții săi trebuiau să scoată din alimentele rămase pe trahee ca să nu se înece în somn. Elvis dormea apoi cam patru ore nemișcat.

Era atât de ametit încât trebuia dus pe brațe la baie și începea să îl tragă pe asistentul său de bluză ca să-i facă semn că trebuie să-i mai administreze o doză. Elvis nu era în stare să ia singur drogurile, astfel încât ele îi erau vârâte pe gât și apoi se turna ușor apă peste ele.

Rareori mai era în stare să ceară și o a treia porție. Dar de obicei cineva îi administra această doză și-l lăsa să doarmă până a doua zi după-amiază, când Regele buhăit își punea

---

* Albert Goldman, „Down at the End of Lonely Street" („La capătul Străzii Singurătății"), revista *Life*, iunie 1990.

trupul în mișcare luând o doză de Dexedrine și trăgând pe nas cocaină înainte să urce iar pe scenă.

În ziua în care a murit, Elvis a fost lucid și nu a luat „porțiile", în afară de doza fatală. De ce oare un om adorat de admiratori de pe tot pământul care părea că are totul își bătea joc de corpul lui și și-a luat viața într-un mod atât de îngrozitor? David Stanley, fratele vitreg al lui Elvis, susținea că Regele prefera să fie drogat și amorțit decât să fie conștient și nefericit.*

Din păcate ne vin ușor în minte și alte figuri celebre — profesioniști de frunte în domeniul artistic sau în lumea afacerilor — care s-au distrus direct sau indirect. E suficient să ne gândim la scriitori ca Ernest Hemingway și Sylvia Plath, actori ca William Holden și Freddie Prinze, cântărețe ca Mama Cass Elliot și Janis Joplin. Oare ce au toți oamenii aceștia în comun? Mai întâi de toate nu mai sunt printre noi și ne-a părut rău tuturor pentru asta. În al doilea rând au primit un fel de garanție pe care scria: „Cândva, cineva, cumva, ceva... și apoi vei fi fericit." Când însă au cunoscut reușita, când au ajuns să le meargă bine și au cunoscut pe viu împlinirea Visului American, au constatat că fericirea încă îi ocolește. Au continuat să caute mai departe încercând să suporte suferința din existența lor bând, fumând, mâncând exagerat, până când au găsit ceea ce și-au făcut cu mâna lor. În schimb niciodată n-au ajuns până la izvorul fericirii.

Toți acești oameni au demonstrat un lucru cu care este familiarizată multă lume: 1) N-au știut exact ce vor de la viață și atunci au găsit o multitudine de soluții de modificare a dispoziției, care le-au distras atenția de la ceea ce era mai important. 2) Ei și-au dezvoltat nu numai trasee neurale, ci chiar o *linie expres* către suferință. Iar obiceiurile lor i-au împins permanent pe aceste drumuri. Deși au atins anumite trepte ale succesului la care visaseră cândva, fiind înconjurați de iubirea și admirația a milioane de fani, punctul lor de reper a rămas suferința. Deveniseră capabili s-o genereze extrem de rapid și de ușor, pentru că săpaseră șanțurile adânci care duceau exact acolo. 3) Nu știau cum să facă să se

* Albert Goldman, *op. cit.*

simtă bine. Trebuia mereu să aibă ca punct de reper pe cineva din afară pentru a fi în stare să depășească momentul prezent. 4) Nu au învățat niciodată ce înseamnă să îți direcționezi în mod conștient puterea minții. N-au priceput mecanismul. Au îngăduit suferinței și plăcerii din jur să dețină controlul asupra lor, în loc să dețină ei controlul asupra acestor două stări.

Și acum să comparăm aceste cazuri cu o scrisoare pe care am primit-o recent de la o femeie care a utilizat sfaturile mele pentru o schimbare completă și totală în privința existenței sale.

„Dragă Tony,

Întreaga mea viață, încă din copilărie și până la moartea celui de-al doilea soț al meu, am fost permanent maltratată. Ca urmare a acestui mod de a fi tratată și a traumelor grave, am ajuns să fac o boală psihică care se numește tulburare de disociere a identității, având 49 de personalități diferite. Nici una dintre personalități nu știa despre celelalte și nici ce se întâmpla în viața celorlalte.

Singura bucurie pe care am avut-o în cei 49 de ani de viață ca ființă cu personalitate multiplă era o formă de comportament autodistructiv. Știu că pare ciudat, dar automutilarea uneori îți dă un sentiment de ușurare. După una dintre numeroasele mele încercări de sinucidere, am fost trimisă la spital și lăsată în grija unui doctor. Pentru a reuni personalitățile, trebuia să revin la trauma inițială care a creat fiecare personalitate în parte. Trebuia nu numai să-mi amintesc această traumă, ci să o și trăiesc și să o simt. Fiecare alter-ego al meu avea funcția sa și o capacitate selectivă de a memora lucrurile, de obicei într-un singur ton emoțional. Am lucrat cu un adevărat expert în domeniul Personalității Multiple, el ajutându-mă să reunesc cele 49 de personalități într-una singură. Ceea ce m-a ajutat să depășesc cu bine această încercare a fost faptul că simțeam că mulți oameni sunt nefericiți din cauza mea și că existența mea a ajuns un haos (nici unul dintre alter-ego-urile mele nu știa ce face celălalt și m-am trezit în tot felul de situații și de locuri ciudate atunci când treceam de la o personalitate la alta, evident nemaiamintindu-mi nimic). M-am gândit că dacă am deveni o singură personalitate am fi mai fericite — acesta era scopul meu absolut.

Aici greșeam fundamental. A fost cumplit! Am trăit un an de iad. Eram foarte nefericită și duceam dorul fiecăreia dintre personalitățile mele. Mi-era dor de cei din jur și i-aș fi vrut înapoi. Ceea ce ar fi fost foarte greu, drept care am mai avut trei încercări de sinucidere în acel an și am fost din nou internată.
În ultimul an, întâmplător am văzut emisiunea dvs. la televizor și am comandat seria celor 30 de casete cu Puterea Personală. Le-am tot ascultat, extrăgând tot ceea ce aș fi putut folosi. Marea șansă a venit însă atunci când am început să ascult emisiunea dvs. lunară POWER TALK. Am aflat de la dvs. lucruri pe care eu, cu mai multe personalități, nu le-aș fi putut afla nici în mai multe vieți. Pentru prima dată în 50 de ani am învățat că fericirea vine din interior. Ca ființă actualmente cu o unică personalitate, încă îmi mai amintesc toate ororile pe care le-au suportat cele 49 de personalități. Când îmi revin amintirile sunt în stare să mă confrunt cu ele și dacă devin insuportabile, îmi pot schimba focalizarea așa cum am învățat de la dvs., și nu în mod disociat ca până atunci. Nu mai este nevoie să intru în transă amnezică sau să mă transform în altcineva.
*Am învățat tot mai multe despre mine și învăț să trăiesc ca o unică ființă. Știu că mai am încă un drum lung de străbătut și multe de explorat. Acum am pus ordine în scopurile mele și mi-am făcut planuri detaliate despre cum pot să le ating. Deocamdată am început să slăbesc și intenționez să ating greutatea dorită de Crăciun (acesta ar fi un cadou frumos pentru mine). De asemenea știu că aș vrea să am o relație sănătoasă fără a fi maltratată de un bărbat. Înainte să fiu internată în spital lucram cu normă întreagă pentru IBM și aveam patru afaceri ale mele. Actualmente am o nouă afacere și mă bucur de numărul de vânzări care a crescut, lucru ce l-am obținut după externarea mea. Am început să-mi cunosc copiii și nepoții, dar ceea ce este și mai important, am început să mă cunosc <u>pe mine</u>."**

Cu stimă,

Elizabeth Pietrzak

** Tipărită cu acordul persoanei. Actualmente această femeie foarte curajoasă nu numai că lucrează iar, dar face și muncă voluntară pentru spital.*

CE VREI DE FAPT

Întrebați-vă ce vreți de fapt de la viață. O căsnicie fericită, respectul copiilor dvs.? Vreți bani mulți, mașini de lux, rapide, o afacere înfloritoare, o vilă la munte? Vreți să călătoriți în lumea întreagă, să vizitați locuri exotice sau să vedeți cu ochii dvs. locuri istorice importante? Vreți să fiți idolatrizat de milioane de oameni, pentru că sunteți un cântăreț de rock sau o celebritate care să aveți steluța dvs. pe Bulevardul Hollywood? Vreți să lăsați o urmă pentru posteritate ca inventator a unei mașini a timpului? Vreți să lucrați ca Maica Tereza ca să salvați lumea? Să aveți un rol activ în aducerea unor îmbunătățiri majore mediului înconjurător?

Indiferent ce v-ați dori mai tare pe lumea asta, ar fi bine să vă întrebați: *„De ce* vreau toate acestea?" Nu cumva vă doriți mașini de lux pentru că, de exemplu, așa percepeți dvs. sentimentul de împlinire sau că astfel vă va spori prestigiul? De ce vreți o viață minunată în familie? Pentru că aveți impresia că așa veți cunoaște sentimentul iubirii, al intimității, al unei legături serioase sau al căldurii sufletești? Vreți să salvați lumea pentru că așa simțiți că veți face ceva pentru ea și că prezența dvs. va conta, trăind astfel un sentiment de satisfacție? Pe scurt, nu cumva realitatea este că ceea ce vă doriți de fapt este doar să modificați felul în care simțiți? **De fapt totul se reduce la faptul că vă doriți toate aceste lucruri sau rezultate, pentru că le considerați un mijloc de a ajunge să trăiți anumite sentimente, emoții sau stări sufletești pe care vi le doriți atât de mult.**

Când vă sărută cineva, ce anume vă face să vă simțiți bine în momentul respectiv? Oare țesutul acela umed declanșează sentimentele? Sigur că nu. Pentru că altfel ar fi de ajuns să vă sărutați *câinele*! Toate emoțiile noastre nu sunt altceva decât mici furtuni biochimice la nivelul creierului — pe care le putem declanșa în orice moment. **Dar mai întâi trebuie să învățăm cum să deținem controlul asupra lor în mod conștient, și nu să trăim totul ca pe o simplă reacție.**

Majoritatea reacțiilor noastre emoționale sunt reacții dobândite la ceea ce ne înconjoară. În mod deliberat le-am copiat pe o parte dintre ele și ne-am împiedicat de altele.

Simpla conștientizare a acestor fapte stă la baza înțelegerii forței pe care o are **starea spirituală**. Fără îndoială tot ceea ce facem și dvs., și eu are ca scop să evităm suferința sau să simțim plăcerea, dar putem schimba ceea ce *credem* că va însemna suferință sau plăcere, redirecționându-ne atenția și modificând starea noastră psiho-emoțională. Cum spuneam în Capitolul 3 din *Puterea nemărginită*:

> O stare sufletească poate fi definită ca suma milioanelor de procese neurologice ce se petrec în interiorul nostru — ca suma totală a experiențelor noastre în orice moment. Majoritatea stărilor sufletești se petrec fără o direcționare conștientă din partea noastră. Vedem ceva și reacționăm, declanșând starea respectivă. Poate fi o stare eficientă și utilă sau una fără cap și fără coadă care ne va limita, numai că nu putem face prea mare lucru pentru a o controla.

Vi s-a întâmplat vreodată să nu vă puteți aminti numele unui prieten? Sau cum se scrie un cuvânt „greu", cum ar fi „casă"? Cum să nu fiți în stare de așa ceva? Sigur că știați răspunsul. Oare sunteți prost? Nu, dar sunteți într-o *stare* proastă. **Diferența între prost și strălucit nu se bazează pe capacitatea dvs., ci pe starea dvs. psihică sau/și fizică la un moment dat.** Puteți să fiți hărăzit cu hotărârea și curajul Marvei Collins, cu grația și talentul lui Fred Astaire, cu rezistența și forța lui Nolan Ryan, cu înțelegerea și intelectul lui Albert Einstein — dar dacă în permanență sunteți cuprins de stări negative, nu vă veți putea niciodată onora promisiunea de excelență.

Totuși, dacă veți afla taina accesului la stările mult mai eficiente, puteți practic să faceți minuni. Starea în care vă aflați la un moment dat determină felul în care percepeți realitatea și totodată comportamentul și deciziile pe care le luați. Cu alte cuvinte, **comportamentul nu este rezultatul capacității dvs., ci al stării în care vă aflați în acest moment.** Pentru a vă schimba această capacitate trebuie să vă schimbați starea. Trebuie să aveți acces la multitudinea de resurse interioare, să fiți într-o stare de așteptare activă și eficientă — și să vedeți cum se întâmplă tot felul de minuni! Deci cum ne

putem schimba starea emoțională? Imaginați-vă că stările funcționează asemănător cu un televizor. Pentru a avea „o culoare vie, strălucitoare și un sunet impecabil" este suficient să-l băgați în priză și să-i dați drumul. Punerea în funcțiune a fiziologiei dvs. e ca și cum ați da televizorului curentul electric necesar funcționării. Fără așa ceva nu veți avea nici imagine, nici sunet, ci doar un ecran gol. În mod similar, dacă nu vă folosiți în întregime corpul, cu alte cuvinte fiziologia, într-adevăr vă veți trezi că nu mai știți cum se scrie „casă". Vi s-a întâmplat vreodată să vă treziți și să vă împiedicați, pentru că încă nu gândiți limpede? Sau să nu funcționați decât după ce v-ați agitat suficient cât să vă puneți sângele în mișcare? Odată ce ați scăpat de faza „statică", sunteți deja pornit și ideile încep să curgă. Dacă vă aflați într-o stare proastă, nu veți reuși să percepeți nimic chiar dacă aveți ideile corecte.

Sigur că odată ce v-ați băgat în priză trebuie să dați drumul și la canalul potrivit pentru a obține ce anume doriți de fapt. Din punct de vedere psihic, trebuie să vă concentrați asupra lucrurilor care vă dau putere. Indiferent pe ce vă concentrați — pe ce vă reglați — veți simți mai intens. Deci dacă nu vă place ce faceți, poate că este timpul să schimbați canalul.

Există o multitudine de senzații și de modalități de a aborda practic orice în viață. Aveți la dispoziție permanent toate senzațiile dorite. Nu trebuie decât să alegeți canalul potrivit. Există două căi inițiale și apoi o modalitate de a vă schimba starea emoțională: modificând felul în care vă folosiți corpul sau schimbând centrul atenției.

FIZIOLOGIA: FORȚA MIȘCĂRII

Una dintre observațiile cele mai importante pe care le-am făcut în ultimii zece ani de viață a fost una simplă, și anume: emoția este creată de mișcare. Tot ceea ce simțim este rezultatul felului în care ne folosim corpul. Chiar și schimbările cele mai mărunte de expresie facială sau gesturile ne vor modifica felul în care simțim în momentul respectiv și, prin urmare,

felul în care vom evalua existența noastră — felul în care gândim și felul în care acționăm.

Pentru o clipă haideți să încercăm ceva de-a dreptul ridicol. Să zicem că sunteți un dirijor destul de plictisit și lipsit de umor care permanent dați din brațe. Faceți-o foarte u-ș-o-r. Nu vă înfierbântați prea tare: încercați să o faceți ca pe o r-u-t-i-n-ă și aveți grijă ca fața dvs. să reflecte o stare de plictiseală. Observați ce simțiți. Acum bateți din palme exploziv și apoi ZVÂCNIȚI-LE spre exterior *cât se poate de rapid* cu un zâmbet larg și prostesc pe față! Intensificați acest exercițiu adăugând și un sunet puternic, exploziv — mișcarea de aer prin piept, gât și gură va modifica cel mai tare ce simțiți. Această mișcare și viteză pe care le-ați creat atât în corpul dvs., cât și în corzile vocale vor modifica instantaneu ceea ce simțiți. Fiecare emoție în parte pe care ați simțit-o vreodată are o anumită legătură cu fiziologia care se observă prin: poziție, respirație, stereotipuri de mișcare, expresii faciale. În cazul depresiei, acestea sunt foarte clare. În *Puterea nemărginită* am vorbit despre atributele fizice ale depresiei, pe ce vi se concentrează privirea, cum vă mențineți pe linia de plutire ș.a.m.d. Odată ce ați învățat cum să folosiți corpul în anumite stări emoționale, puteți reveni la acele stări sau le puteți evita pur și simplu modificându-vă fiziologia. Problema este că majoritatea dintre noi ne limităm doar la câteva stereotipuri obișnuite de fiziologie. Ni le asumăm automat, nedându-ne seama ce rol important joacă ele în a ne modela comportamentul de la un moment la altul. Fiecare avem cei 80 de mușchi diferiți ai feței și dacă acești mușchi se obișnuiesc să exprime depresie, plictiseală sau frustrare, atunci acest stereotip muscular obositor pur și simplu începe să dicteze starea noastră, asta ca să nu mai pomenim și de condiția fizică. Întotdeauna în cadrul seminarului Întâlnire Cu Destinul™ i-am pus pe oameni să-și noteze toate emoțiile pe care le simt într-o săptămână obișnuită și din milioanele și milioanele de posibilități, am constatat că în medie *aleg mai puțin de 12*. De ce? Pentru că majoritatea oamenilor au *stereotipuri fiziologice limitate* care conduc la *stereotipurile de expresie limitate*.

TIPURILE DE EMOȚII PE CARE LE POATE SIMȚI CINEVA ÎNTR-O SĂPTĂMÂNĂ

Stres
Frustrare
Mânie
Nesiguranță
Singurătate
Plictiseală
Nefericire
Fericire
Ușurare
Iubire
Entuziasm
Bucurie

Acesta este un meniu foarte scurt al posibilităților de alegere emoțională atunci când stați să vă gândiți că aveți la dispoziție mii de alte stări tentante. Aveți grijă să nu vă limitați la o listă atât de scurtă. Aș spune să profitați de întregul bufet — încercați lucruri noi și mențineți-vă un cer al gurii rafinat. Ce ziceți de trăirea într-un mai mare entuziasm, fascinație, veselie, distracție, intrigă, senzualitate, dorință, recunoștință, încântare, curiozitate, creativitate, capacitate, încredere, revoltă, îndrăzneală, considerație, amabilitate, blândețe, umor... Și de ce n-ați face singur o listă lungă?

Puteți trăi *oricare dintre aceste experiențe* modificând doar modul în care vă utilizați corpul! Vă puteți simți puternic, puteți zâmbi, puteți schimba orice într-o clipă. Este suficient să râdeți. Cunoașteți vorba din strămoși: „Cândva ai să vezi totul cu alți ochi și o să îți vină să râzi." Dacă este adevărat, de ce n-ați începe de pe acum să priviți înapoi și să râdeți? De ce să mai așteptați? Treziți-vă corpul; învățați să îl aduceți în stări plăcute permanent, indiferent ce s-ar fi întâmplat. Creați energie prin felul în care reconsiderați ceva iar și iar și veți schimba senzația pe care o atribuiți acelei situații pe viitor.

Dacă vă veți folosi corpul în mod repetat cu nesiguranță, dacă permanent sunteți cu umerii căzuți, dacă vă mișcați ca și cum ați fi obosit, vă veți *simți* obosit. Cum ar putea fi altfel? **Corpul dvs. determină emoțiile dvs.** Starea emoțională în care vă aflați începe să vă afecteze organismul și devine un fel de buclă nesfârșită. Uitați-vă cu atenție cum stați și acum. Trageți umerii pe spate și veți da mai multă energie corpului pe măsură ce veți continua nu doar să citiți, ci și să stăpâniți aceste principii.

Care ar fi cele câteva lucruri pe care ați putea să le faceți imediat pentru a vă schimba starea și ca urmare ce simțiți și ce faceți? Trageți aer adânc în piept pe nas și expirați puternic pe gură. Lipiți-vă un surâs larg pe față și zâmbiți-le larg copiilor dvs. Dacă chiar vreți să vă schimbați viața, promiteți-vă pentru următoarele șapte zile să petreceți câte un minut de cinci ori pe zi zâmbind până la urechi în oglindă. O să vi se pară o tâmpenie totală, dar nu uitați, printr-un act fizic veți activa de fapt permanent acea parte a creierului dvs., creând o rețea neurală spre plăcerea care va deveni obișnuință. Așa că faceți-o și distrați-vă.

Mai mult chiar, încercați să faceți o serie de sărituri în loc de o alergare. Să săriți este un mod foarte eficient să vă schimbați starea, pentru că presupune patru lucruri: 1) e un exercițiu extraordinar; 2) veți simți mai puțin stres fizic decât în cazul jogging-ului; 3) nu veți fi capabil să vă luați o mutră serioasă; și 4) puteți să-i antrenați și pe toți cei din jur, deci veți schimba și starea altora făcându-i să râdă.

Ce lucru minunat e râsul! Fiul meu Joshua are un prieten pe nume Matt. Lui Matt i se pare că este atât de firesc să râzi încât râsul lui este molipsitor și oricine îl aude râde la rândul său. Dacă într-adevăr vreți să vă îmbunătățiți viața, *învățați să râdeți*. Împreună cu cele cinci zâmbete pe zi, faceți în așa fel încât să vă vină să râdeți din orice, de trei ori pe zi vreme de șapte zile.

Într-un sondaj recent executat de revista *Entertainment Weekly* s-a constatat că 82% dintre persoanele care merg la cinema vor să râdă, 7% să plângă și 3% să țipe. Asta ca să aveți o idee despre felul cum prețuim râsul în raport cu multe altele. Și dacă ați citit cărțile lui Norman Cousins sau ale

dr Deepak Chopra sau ale dr Bernie Siegel sau ați studiat vreun pic psihoneuroimunologia, atunci știți ce poate face râsul în corp prin stimularea sistemul imunitar.

De ce n-am găsi persoane care să râdă și pe care să le imităm? Distrați-vă. Spuneți-i așa: „N-ai vrea să-mi faci o favoare? Ai un râs minunat. Lasă-mă pe mine să încerc să-l imit. Învață-mă." Pun pariu că o să vă faceți praf de admirație reciprocă! Încercați să respirați ca el; să stați în aceeași poziție și să-i copiați mișcările fizice; folosiți aceleași expresii faciale; scoateți aceleași sunete. O să vă simțiți caraghios atunci când începeți, dar după un timp o să vă obișnuiți și o să râdeți nebunește amândoi, tocmai pentru că arătați atât de caraghios. Dar în acest proces veți începe să puneți bazele unei rețele neurale pentru a face din râs o obișnuință. Pe măsură ce veți repeta jocul constant, veți constata că este foarte simplu să râdeți și cu siguranță o să vă distrați.

„Știm prea multe și simțim prea puține. Cel puțin simțim prea puține dintre acele emoții creatoare din care izvorăște o viață mai bună."

BERTRAND RUSSELL

Oricine poate continua să se simtă bine dacă *deja* se simte bine sau dacă este „în plin avânt"; nu vă trebuie prea mult ca să reușiți asta. Adevăratul secret însă în viață este să fiți capabil să vă faceți să vă simțiți bine atunci când *nu* vă simțiți bine. Sau când nici măcar nu *vreți* să vă simțiți bine. Nu uitați că puteți face asta instantaneu, folosindu-vă corpul ca pe un instrument de modificare a unei stări. Atunci când ați identificat fiziologia unei anumite stări, o puteți folosi pentru a crea după pofta inimii starea dorită. Cu mulți ani în urmă am lucrat cu John Denver, un om care m-a impresionat nu numai prin talentul său muzical, dar și datorită personalității sale care corespunde perfect cu imaginea pe care și-a făcut-o publicul despre el. Motivul pentru care a reușit este cât se poate de clar. Este un om extraordinar de cald și de atent.

Motivul pentru care am lucrat cu el a fost că el tocmai trecea printr-un blocaj de inspirație în a scrie. Noi am identificat momentul în care a scris cele mai reușite melodii și am constatat că inspirația i-a venit atunci când făcea efort fizic. De obicei o întreagă melodie îi venea în cap după ce schiase un mun-

te întreg, zburase cu avionul sau cu biplanul ori mersese cu mașina sa sport la viteză foarte mare. Cel mai adesea factorul comun era viteza și cantitatea de adrenalină care se răspândea în sânge, precum și ce simțea când se concentra asupra frumuseților naturii, toate acestea făcând parte integrantă din strategia lui creatoare. În momentul respectiv trecea prin stări de frustrare în anumite zone ale existenței sale, motiv pentru care nu se mai implicase în activități atât de intense în aer liber. Făcând doar această schimbare și recuperându-și fiziologia puternică, el a reușit să-și recapete siguranța de sine și să-și pună în practică imediat creativitatea. **Dvs. și cu mine avem capacitatea de a face schimbări de acest tip în orice moment.** Schimbându-ne fiziologia, ne putem schimba nivelul de performanță. Capacitatea nu ne-a părăsit și ceea ce avem de făcut este să fim într-o stare prin care să accedem la ea.

Cheia succesului este deci **crearea unor stereotipuri de mișcare care pot genera încredere, forță, maleabilitate, o senzație de putere personală și distracție.** Trebuie să înțelegeți că stagnarea provine dintr-o lipsă de mișcare. Vă puteți gândi la o persoană în vârstă, la cineva care „nu prea se mai mișcă"? Îmbătrânirea nu e o chestie de vârstă; e lipsă de mișcare. Iar lipsa totală de mișcare este moartea.

Când îi vedeți pe copii plimbându-se pe trotuar după ce a plouat, veți observa că dacă e o baltă, ce credeți că vor face? Vor sări în ea. Vor râde, se vor stropi și se vor simți bine. Ce face o persoană mai în vârstă? O ocolește? Nu numai că o ocolește — dar se va și plânge tot timpul. Vreți să trăiți diferit. Vreți să trăiți cu un ritm alert cu un zâmbet pe față. De ce n-ați încerca să vă stabiliți noi priorități: veselia, extraordinarul, distracția? Fie ca sentimentul că vă simțiți bine în pielea dvs. să devină orizontul dvs. de așteptare. Nu trebuie să aveți un motiv ca să vă simțiți bine — trăiți; vă puteți simți bine *fără nici un motiv!*

FOCALIZAREA: PUTEREA DE CONCENTRARE

Dacă ați vrea, oare n-ați putea să vă deprimați într-o singură clipă? Sigur că ați putea. **Doar concentrându-vă** pe ceva oribil din trecut. Cu toții am avut experiențe proaste în trecut,

nu-i așa? Dacă vă veți concentra suficient asupra lor și vi le veți imagina exact, gândindu-vă atent, în curând veți începe să și simțiți ceva. Ați fost vreodată la un film infect? V-ați mai duce să vedeți filmul acela de o sută de ori? Sigur că nu. De ce? Pentru că *nu v-ați simțit bine* privindu-l. Și atunci de ce v-ați mai aminti permanent de filmele proaste *din gând*? De ce să vă priviți în rolurile cele mai antipatice, jucând cu protagoniști și protagoniste care nu vă interesează? De ce să vă amintiți iar și iar dezastre financiare sau decizii greșite în carieră? Evident că aceste filme de categoria „B" nu se limitează doar la experiența personală. Vă puteți concentra chiar acum pe ceva care doar *gândiți* că vă lipsește și deja nu vă mai simțiți în largul dvs. Mai mult chiar, vă puteți concentra pe ceva care încă nici nu s-a întâmplat *și să trăiți deja necazurile în avans*! Chiar dacă s-ar putea ca acum să râdeți de toate astea, din păcate asta facem marea majoritate zi de zi.

Dacă ați vrea să vă simțiți în extaz chiar în momentul acesta, credeți că ați putea? Ați putea la fel de ușor. Puteți să vă concentrați și să vă amintiți un moment în care ați trăit un extaz absolut, total? Puteți repera ceea ce a simțit corpul dvs.? Vă puteți aminti în detalii atât de precise încât să reușiți să trăiți aceste sentimente din nou? Sigur că puteți. Sau vă puteți concentra pe lucrurile care vă extaziază chiar acum. Sau pe ceea ce vi se pare că este nemaipomenit în viață. Din nou vă puteți concentra pe lucruri care nu s-au întâmplat încă și *să vă simțiți bine în privința lor de pe acum*. Aceasta este puterea pe care v-o dau scopurile propuse și ne vom concentra asupra lor în Capitolul 12.

INDIFERENT PE CE NE-AM CONCENTRA, ACEL CEVA DEVINE IDEEA NOASTRĂ DE REALITATE

Adevărul este că puține lucruri sunt absolute pe lumea asta. De obicei felul în care simțim ceva în raport cu anumite lucruri și sensul unei anumite experiențe, toate depind de felul în care v-ați concentrat. Elizabeth, femeia cu mai multe personalități, a trăit o suferință continuă. Șansa ei de scăpare era să-și creeze o nouă personalitate pentru fiecare incident avut pentru a-l depăși din punct de vedere emoțional. Acest

lucru îi permitea să-și modifice punctul asupra căruia se concentra, abordând problema prin ochii „altcuiva". Ea însă continua să simtă durerea chiar și după reunificarea personalităților. Doar când a învățat să dețină controlul asupra stărilor sale printr-o schimbare conștientă a psihologiei sale și prin felul în care se concentra, a fost capabilă să preia controlul asupra vieții sale.

Lucrul asupra căruia vă concentrați nu este realitatea pură, pentru că reprezintă un singur punct de vedere, o singură percepție asupra a ceea ce sunt lucrurile de fapt. Gândiți-vă la acest punct de focalizare — la puterea noastră de a ne concentra — ca fiind similar cu lentilele unui aparat de fotografiat. Lentilele unui aparat de fotografiat arată doar o imagine și unghiul asupra căruia v-ați concentrat. Din acest motiv pozele pe care le faceți pot ușor să deformeze realitatea, prezentând doar o mică parte din imaginea de ansamblu.

Să zicem că ați mers la o petrecere cu aparatul de fotografiat și v-ați așezat într-un colț, concentrându-vă asupra unui grup de persoane care se certau. Cum ar fi reprezentată în imagini petrecerea? Ca ceva neplăcut, frustrant, unde nimeni nu s-a distrat bine și toată lumea s-a certat. Este important să ne amintim că felul în care ne reprezentăm lucrurile în gând va determina și felul în care simțim. Dar ce s-ar fi întâmplat dacă aparatul de fotografiat s-ar fi concentrat în celălalt capăt al încăperii unde oamenii râdeau, își spuneau bancuri și se simțeau excelent? Ar fi arătat ca cea mai grozavă petrecere din lume în care toți se înțelegeau perfect!

De aceea sunt mereu discuții tumultuoase în privința biografiilor „neautorizate": ele reprezintă percepția unei singure persoane asupra vieții altcuiva. Și adesea acest punct de vedere este redat de persoane invidioase care se străduiesc din răsputeri să distrugă totul. Problema este că punctul de vedere al biografiei este limitat doar la „unghiul" autorului și cu toții știm că un aparat de fotografiat deformează realitatea, că un prim-plan poate face lucrurile mai mari decât sunt cu adevărat. Atunci când este manevrat de către un expert, un aparat de fotografiat poate minimaliza sau estompa părți importante ale realității. Pentru a-l parafraza pe Ralph Waldo Emerson, fiecare dintre noi vede în ceilalți ceea ce are în propriul suflet.

ÎNȚELESUL ESTE ADESEA TOT O PROBLEMĂ DE CONCENTRARE

Dacă ați fixat o întrunire de afaceri și cineva nu ajunge la timp, ceea ce simțiți depinde exclusiv de lucrurile asupra cărora vă concentrați. Vă gândiți că motivul pentru care el nu a venit este că nu-i pasă sau considerați că ar avea mari probleme în a ajunge la întrunire? Lucrul asupra căruia vă concentrați va afecta categoric sentimentele pe care le veți avea. Și dacă v-ați supărat, iar adevăratul motiv pentru care persoana a întârziat este că a încercat să obțină un câștig chiar pentru afacerea în curs și că vine cu o propunere interesantă? Nu uitați, lucrul asupra căruia ne concentrăm va determina felul în care vom simți. N-ar trebui să ne pripim și să tragem tot felul de concluzii greșite; ar trebui să alegem să ne concentrăm mai atent.

Concentrarea determină dacă percepeți realitatea ca fiind bună sau rea, dacă vă simțiți fericit sau trist. O comparație fantastică pentru această putere de concentrare ar fi cea a curselor de mașini — o adevărată pasiune a mea. Să conduci o mașină de curse de Formula 1 poate face ca pilotarea unui elicopter să pară o experiență de-a dreptul relaxantă! Într-o cursă de mașini nu poți pierde din vedere rezultatul nici măcar pentru o clipă. Atenția nu poate fi limitată la locul în care te afli; așa cum nu nici nu poate să fie fixată undeva în trecut sau prea departe în viitor. Rămânând conștient de locul în care te afli, trebuie să *anticipezi* ce se va întâmpla în viitorul apropiat.

Aceasta este una dintre primele lecții pe care le-am învățat când am început să iau lecții la școala de piloți de curse. Instructorii m-au băgat mai întâi în ceea ce se numește un „skid car" — un automobil care are inclus un calculator, cu perne hidraulice, astfel putând fi ridicată de la sol oricare dintre roți la un anumit semnal dat de instructor. Ideea fundamentală pe care am învățat-o de la instructori în privința condusului este: **Concentrează-te asupra locului în care vrei să ajungi și *nu* asupra temerilor tale.**

Dacă începi să pierzi controlul tendința este, desigur, să te uiți la zidurile de pe margine. Dar dacă vei continua să te concentrezi asupra lor, exact în ele o să intri. Șoferii știu că

ajungi acolo unde te uiți; mergi în direcția asupra căreia te concentrezi. Dacă reușiți să faceți față temerilor, să aveți încredere și să vă concentrați asupra locului în care vreți să ajungeți, prin ceea ce faceți o veți lua în această direcție și dacă este posibil să o schimbați, o veți face — dar n-aveți nici o șansă în cazul în care vă concentrați asupra temerilor dvs. Invariabil oamenii spun: „Ce mai contează dacă tot o să mă fac praf?" Răspunsul este că *șansele dvs. sporesc* atunci când vă concentrați asupra lucrului pe care-l doriți. Este întotdeauna în avantajul dvs. să vă concentrați asupra soluției. Dacă vă petreceți prea multă vreme uitându-vă la zidurile de pe margine, faptul că vă concentrați doar asupra problemei care vă așteaptă — accidentul — oricum nu vă va mai fi de mare ajutor.

Când mi-au explicat pentru prima dată instructorii treaba asta, am dat din cap și m-am gândit: „Desigur! Știu prea bine toate astea. La urma urmelor doar asta predau și eu!" Prima dată când am ieșit pe pistă am început să țip și dintr-o dată, fără să-mi dau seama, instructorii au apăsat pe butonul de blocare a roților. Am pierdut controlul. Unde credeți că mă uitam? Firește! Drept în zid. În ultimele secunde am fost îngrozit, pentru că mi-am dat seama că o să intru în el. Instructorul mi-a pus mâna pe cap și mi l-a întors spre stânga, obligându-mă să mă uit înspre direcția în care trebuia să merg. Am continuat să mergem fără control și știam că o să avem un accident. Dar am fost obligat să mă uit în altă direcție, în cea în care voiam să merg. Uitându-mă într-acolo, n-am avut încotro decât să întorc volanul pe această direcție. Ne-am salvat în ultimul moment. Vă dați seama cât de ușurat m-am simțit! În privința acestor lucruri este util de știut: atunci când vă concentrați în altă parte nu schimbați *imediat* și direcția. Oare nu este valabil același lucru și în viață? Adesea se așterne un timp între când vă redirecționați punctul asupra căruia vă concentrați și momentul în care corpul sau experiența de o viață vă ajung din urmă. Acesta este un motiv suplimentar pentru care trebuie să vă concentrați asupra lucrului pe care-l doriți și încă repede, fără să mai așteptați să vă gândiți la tot felul de probleme.

Oare m-am învăţat minte? Nu. Avusesem o experienţă, dar tot nu am creat o neuro-asociere de idei suficient de puternică. A trebuit să-mi formez un reflex condiţionat în funcţie de noul stereotip. Un lucru însă a fost clar. Când m-am mai îndreptat spre zid, instructorul a trebuit să-mi amintească cu glas tare că trebuie să privesc spre scopul meu. A treia oară însă am întors capul în mod deliberat şi conştient. Am avut încredere în sistem şi el a funcţionat. După ce am făcut-o de destule ori, acum, când scap roţile de sub control, vrrr! capul meu se uită încotro vreau să merg, roţile se învârtesc şi maşina odată cu ele. Oare asta garantează în vreun fel reuşita mea de a controla mereu lucrul asupra căruia mă concentrez? Nu. Mi-au crescut şansele? Cu 100%! Acelaşi lucru este valabil şi în viaţă. În capitolele următoare veţi afla câteva căi prin care faptul că trebuie să vă concentraţi asupra lucrurilor pozitive să devină un reflex condiţionat. Deocamdată trebuie să înţelegeţi că e nevoie să vă disciplinaţi gândirea. O minte scăpată de sub control vă poate face tot felul de figuri. Direcţionarea vă este cel mai bun prieten.

„Cereţi şi vi se va da; căutaţi şi veţi afla; bateţi şi vi se va deschide."

MATEI 7, 7

Modalitatea cea mai eficientă de a deţine un control asupra lucrurilor pe care vă concentraţi este utilizarea unor întrebări. Atunci când puneţi o întrebare, creierul vă furnizează un răspuns; orice veţi căuta veţi găsi. Dacă vă întrebaţi: „De ce oare această persoană profită de pe urma mea?" vă veţi concentra asupra felului în care se profită de pe urma dvs., fie că este adevărat sau nu. Dacă vă veţi întreba: „Cum aş putea să schimb asta?" veţi primi un răspuns care vă va da mai multă putere. Întrebările sunt o metodă extrem de eficientă de a vă schimba viaţa, astfel încât am rezervat capitolul următor exclusiv acestei probleme. Ele sunt căile cele mai eficiente şi mai simple de a vă modifica felul în care simţiţi practic sub toate aspectele, ajutându-vă la o schimbare a direcţiei în viaţă care să se facă într-o clipă. Întrebările furnizează soluţia deblocării unui potenţial nelimitat.

Una dintre cele mai reuşite ilustrări ale acestei idei este povestea unui tânăr care a crescut în Alabama. Acum vreo

cincisprezece ani un dur din clasa a șaptea l-a luat la bătaie, i-a tras un pumn în nas și l-a trântit la pământ. Când băiatul s-a trezit din leșin și-a jurat să se răzbune și să îl omoare pe dur. S-a dus acasă, a luat pistolul de calibrul 22 al mamei sale și a pornit în căutarea țintei propuse. În câteva clipe era pus în balanță întregul său destin.

Odată ce durul apărea în bătaia armei, băiatul putea pur și simplu să tragă și colegul lui de școală avea să dispară pentru totdeauna. Dar în aceeași clipă el și-a pus următoarea întrebare: Ce se va întâmpla cu mine dacă apăs pe trăgaci? Și dintr-o dată s-a concentrat asupra altei imagini: a uneia extrem de dureroase. În acea fracțiune de secundă viața băiatului ar fi putut s-o pornească pe două direcții total diferite. El a vizualizat, trecându-l fiorii, cum ar fi să ajungă la închisoare. Și-a imaginat cum nu va reuși să doarmă toată noaptea de teamă să nu-l violeze ceilalți deținuți. Această suferință potențială a fost mult mai mare decât anticiparea răzbunării sale. Și-a îndreptat arma în altă direcție și a tras într-un copac.

Băiatul era Bo Jackson și după cum a descris această scenă în biografia sa, fără doar și poate, în acel moment crucial al întregii sale existențe, suferința asociată ideii de închisoare s-a dovedit a fi o forță mai puternică decât satisfacția pe care a crezut că o va simți omorându-l pe celălalt băiat. O schimbare asupra lucrurilor pe care s-a concentrat, o decizie pornind de la suferință și plăcere au stat la baza unei diferențe clare între un puști fără viitor și unul dintre cei mai mari sportivi ai vremurilor noastre.

„Așa cum arcașul știe să-și îndrepte săgețile la țintă, tot așa și omul știe să-și rânduiască gândurile rătăcite."

BUDDHA

NU CONTEAZĂ DOAR PE CE TE CONCENTREZI, CI ȘI CUM...

Experiența noastră asupra lumii se creează prin informații pe care le adunăm prin intermediul celor cinci simțuri. Și totuși fiecare dintre noi are tendința să își formeze un anumit tip de a se concentra sau un fel, cum se mai spune cel mai adesea. De exemplu, asupra unora cel mai mare impact îl au

lucrurile pe care le văd; sistemul lor vizual are tendința să fie dominant. Pentru alții sunetele declanșează experiențele de viață cele mai importante, în vreme ce există și unii care se bazează pe sentimente.

În cazul fiecăruia dintre aceste moduri de a percepe realitatea, există elemente specifice de imagine, sunete sau alte senzații care pot fi modificate pentru a spori sau a reduce intensitatea unui anumit moment trăit. Aceste elemente de bază se mai numesc și **submodalități.*** De exemplu, vă puteți forma o imagine în gând și apoi lua un aspect al acestei imagini (o submodalitate) și să-l schimbați astfel încât să vă modificați sentimentele în raport cu el. Puteți face o imagine mai luminoasă modificând imediat intensitatea cu care retrăiți experiența. Aceasta se numește o modificare de submodalitate. Cel mai mare expert în submodalități este Richard Bandler, cofondator al Programării Neuro-Lingvistice. Acești experți se bazează pe lucrarea fundamentală a lui Aristotel referitoare la cele cinci simțuri prin care sunt categorisite modelele de percepție.

Vă puteți crește sau scădea simțitor intensitatea unui sentiment, indiferent în legătură cu ce, manevrând aceste submodalități. Ele afectează felul cum simțiți în raport cu orice, indiferent că este vorba de o bucurie, o frustrare, o mirare sau o dezamăgire. Înțelegerea lor vă dă posibilitatea nu numai să modificați ceea ce simțiți în legătură cu o anumită experiență de viață, dar și să *modificați* ce înseamnă ea pentru dvs. și deci *ce puteți face pentru a o schimba.*

O imagine care mi s-a părut utilă ar fi reprezentarea submodalităților ca un cod de bare precum cel de pe alimentele de băcănie, acele liniuțe negre care au înlocuit etichetele de preț în aproape toate supermarketurile de azi. Aceste coduri par nesemnificative, dar când sunt trecute prin scannerul casei de marcaj, ele „spun" calculatorului ce produs este, cât costă, în ce fel se modifică inventarul în urma vânzării sale ș.a.m.d. Submodalitățile funcționează în mod similar. Când sunt trecute prin scannerul acestui calculator căruia îi spu-

* Pentru o discuție mai detaliată referitoare la submodalități, vedeți *Puterea nemărginită*, Capitolele 6 și 8.

nem creier, ele îi transmit acestuia despre ce e vorba, ce anume trebuie să simtă și ce are de făcut. Aveți propriul dvs. cod de bare însoțit de o listă de întrebări ce trebuie puse pentru a determina pe care dintre ele le folosiți.

De exemplu, dacă aveți tendința să vă concentrați asupra modalităților vizuale, cantitatea de bucurie pe care o puteți obține dintr-o anumită amintire este mai mult ca sigur o consecință directă a submodalităților de dimensiuni, culori, strălucire, distanță și mișcare la nivelul câmpului vizual pe care vi l-ați stabilit. Dacă vă reprezentați totul mai degrabă cu submodalități auditive, atunci felul în care simțiți depinde de volum, ritm, înălțime, tonalități și alți asemenea factori definitorii. De exemplu, pentru ca unii să se simtă motivați, ei trebuie să se regleze pe un anumit canal *mai întâi*. Dacă acel canal preferat este cel vizual, se vor concentra pe elementele vizuale ale situației, ele dându-le o mai mare intensitate emoțională. Pentru alții, importante sunt canalele auditive sau cele chinestezice. Iar pentru alții cea mai bună strategie funcționează ca un cifru. Mai întâi trebuie stabilit cifrul vizual, apoi cel auditiv și în final cel chinestezic. Toate aceste cifruri trebuie să fie la locul lor și în ordinea corectă pentru ca seiful să se deschidă.

De îndată ce veți fi conștient de toate acestea, veți înțelege că oamenii folosesc permanent în limbajul de zi cu zi cuvinte prin care vă puteți da seama de sistemul și submodalitățile în raport cu care se reglează. Ascultați cu atenție felul cum acești oameni își descriu experiențele și luați-le pe toate ca atare (de exemplu, în ultimele două propoziții am folosit termenii „reglat" și „ascultat" — acestea fiind clar exemple auditive).

De câte ori n-ați auzit pe cineva spunând: „Nu mă văd făcând una ca asta"? El vă spune care este problema: dacă și-*ar* putea imagina cum să facă acel lucru, atunci s-ar afla în acea stare în care ar simți că o poate face. S-ar putea ca cineva să vă fi spus: „Faci din țânțar armăsar." Dacă într-adevăr sunteți foarte supărat, s-ar putea să aibă și dreptate. Pentru că în gând reluați imaginile și le măriți cu intenția de a intensifica experiența. Dacă cineva zice: „Simt o adevărată povară pe umerii mei", îl puteți ajuta să se simtă mai puțin împo-

vărat în situația respectivă și astfel să treacă într-o stare mai bună. Dacă cineva vă zice: „Măi băieți, pur și simplu trebuie să ne armonizăm", trebuie să îl ajutați să stabilească un echilibru al situației pentru a-și schimba starea. **Capacitatea noastră de a schimba felul în care simțim depinde de capacitatea noastră de a ne schimba submodalitățile.** Trebuie să învățăm să deținem controlul asupra diverselor elemente prin care ne reprezentăm experiențele și să le modificăm astfel încât să ne ajute în scopurile propuse. De exemplu, vi s-a întâmplat vreodată să spuneți că trebuie să „luați distanță" față de o problemă? V-aș propune să încercați ceva, dacă vreți. Gândiți-vă la ceva care reprezintă o problemă permanentă. Imaginați-vă situația și apoi încercați să îndepărtați cât mai tare imaginea. Uitați-vă cât mai de departe la problemă, dintr-o nouă perspectivă. Ce se întâmplă cu intensitatea dvs. emoțională? În majoritatea cazurilor scade. Și dacă imaginea se încețoșează sau se micșorează? Luați din nou imaginea problemei, măriți-o, luminați-o și apropiați-o. Pentru majoritatea ea se va intensifica. Împingeți-o înapoi și uitați-vă cum o topește soarele. O simplă schimbare la nivelul oricăruia dintre aceste elemente seamănă cu modificarea ingredientelor dintr-o rețetă. Sigur că ele vor schimba total experiența finală la nivel fizic. Deși am vorbit despre submodalități pe larg în *Puterea nemărginită*, vreau să recapitulez subiectul și aici, pentru că doresc să mă asigur că faceți această constatare. Este de o importanță capitală să înțelegeți cât mai bine ce încercăm de fapt în această carte.

Nu uitați, felul cum simțiți în legătură cu diverse lucruri se modifică pe loc printr-un schimb de submodalități. De exemplu, gândiți-vă la ceva care vi s-a întâmplat ieri. Imaginați-vă pentru o clipă acest lucru. Luați imaginea acestei amintirii și duceți-o în spatele dvs. Împingeți-o cât mai tare până ce ajunge la *kilometri* distanță, un punct mic și șters undeva în întuneric. Vi se mai pare că s-a întâmplat ieri sau cândva, demult? Dacă este o amintire frumoasă, aduceți-o înapoi. Dacă nu, lăsați-o acolo! Cine are nevoie să se concentreze pe o astfel de amintire? În schimb, ați avut momente extraordinare în viața dvs.

EXPRESII OBIȘNUITE BAZATE PE:

Submodalități vizuale —

Asta chiar mi-a luminat ziua.
Așa văd lucrurile dintr-o perspectivă mai bună.
Aceasta este prioritatea numărul unu.
Tipul ăsta are un trecut „glorios".
Să privim lucrurile în ansamblu.
Povestea asta îmi sare în ochi.

Submodalități auditive —

Are o apariție parazitară.
Este o problemă strigătoare la cer.
Vă aud cât se poate de bine.
Totul se reduce la țipete.
Tipul ăsta e categoric un sonat.
Sună grozav.

Submodalități chinestezice —

Tipul ăsta este tare slinos.
Totul este prea tensionat/s-a detensionat.
Mă apasă ideea.
Eu port toată povara.
Seara asta e cu adevărat fierbinte.
M-am băgat total în acest proiect.

Gândiți-vă chiar acum la ceva care vi s-a întâmplat demult. Reamintiți-vă totul în imagini, aduceți imaginea în față; chiar în fața ochilor. Măriți-o, luminați-o și colorați-o. Faceți-o tridimensională. Încercați să intrați în pielea dvs. așa cum s-au întâmplat lucrurile atunci și să retrăiți experiența de parcă ar fi atunci. Vi se mai pare că s-a întâmplat atât de demult sau e ceva de care vă bucurați și acum? Vedeți, chiar și o experiență din trecut poate fi modificată prin schimbarea submodalităților.

CREEAZĂ PROPRIUL PLAN DETALIAT

Este amuzant să vă descoperiți submodalitățile. S-ar putea să vă doriți să faceți asta singur, deși e și mai nostim cu altcineva. Vă va ajuta să fiți mai exact și dacă și celelalte persoane citesc această carte, veți avea despre ce să vorbiți, găsin-

du-vă astfel și un partener în promisiunea pe care o faceți de a vă controla pe deplin. Deci foarte rapid, chiar acum gândiți-vă la un moment din viață când ați avut o experiență extrem de plăcută și faceți după cum urmează: evaluați-vă bucuria pe o scară de la 0 la 100 în care 0 înseamnă că n-ați avut nici o plăcere, iar 100 este plăcerea maximă pe care o puteați avea de la experiența respectivă. Să zicem că ați ajuns la o intensitate de 80 pe această scară. Duceți-vă acum la Lista Posibilelor Submodalități (pagina 205) și să descoperim împreună care sunt elementele ce vă creează o mai mare bucurie decât altele, determinând apariția unor sentimente de plăcere și nu de suferință.

Începeți prin a evalua fiecare dintre întrebările conținute în această listă în raport cu acea experiență. De exemplu, pe măsură ce vă amintiți de această experiență și vă concentrați asupra submodalităților vizuale, întrebați-vă: „Oare este un film sau un stop-cadru?" Dacă este un film, observați ce se întâmplă. Vă face plăcere? Dacă nu, modificați-l, transformați-l într-un stop-cadru și vedeți ce se întâmplă. Scade nivelul de bucurie? Scade semnificativ? Cu ce procentaj? Când l-ați făcut stop-cadru a scăzut de la 80 la 50, de exemplu? Notați impactul pe care l-a avut această schimbare astfel încât să puteți utiliza această constatare pe viitor.

Apoi reveniți la imagine sub forma inițială; adică faceți din nou un film din aceeași experiență astfel încât să simțiți că ați revenit la 80. Apoi treceți la următoarea întrebare de pe listă. Imaginea este color sau alb-negru? Dacă este în alb-negru, observați cu atenție ce anume simțiți. Din nou faceți contrariul. Colorați-o și vedeți ce se întâmplă. Sporește intensitatea emoțională la mai mult de 80? Notați impactul pe care îl are din punct de vedere emoțional asupra dvs. Dacă se ajunge la 95 acesta este un lucru prețios care trebuie reținut pe viitor. De exemplu, atunci când vă gândiți la ceva ce de obicei vreți să evitați, dacă reușiți să colorați imaginea, veți constata că intensitatea emoțională pozitivă crește imediat. Acum readuceți imaginea la alb-negru și din nou observați ce se întâmplă cu intensitatea emoțională și care este diferența pe care o reprezintă aceasta. Nu uitați ca de fiecare dată să terminați prin a reveni la faza inițială înainte de a trece la următoarea întreba-

re. Colorați-o din nou; faceți-o mai *luminoasă* decât era înainte, până ce practic capătă o culoare țipătoare.

De fapt strălucirea este o submodalitate importantă pentru majoritatea oamenilor. O lumină puternică le intensifică emoția. Dacă vă gândiți la o experiență plăcută chiar acum și faceți imaginea tot mai luminoasă, probabil că vă simți mai bine, nu-i așa? (Evident există și excepții, atunci când savurați amintirea unui moment romantic și dintr-o dată intensitatea luminii devine maximă, sigur că nu este soluția cea mai potrivită.) Cum ar fi dacă imaginea ar păli, s-ar face întuneric și chiar ar deveni ușor tulbure? Majoritatea oamenilor percep o asemenea imagine ca deprimantă. Atunci luminați-o la loc; faceți-o strălucitoare!

LISTA POSIBILELOR SUBMODALITĂȚI

Vizuale

1. Mișcare/stop-cadru	Este în mișcare sau stop-cadru?
2. Color/alb-negru	Este color sau alb-negru?
3. Dreapta/stânga/mijloc	Imaginea este în dreapta, în stânga sau în mijloc?
4. Sus/la mijloc/jos	Imaginea este sus, în mijloc sau jos?
5. Luminoasă/slab luminată/întuneric	Imaginea este luminoasă, slab luminată sau în întuneric?
6. În mărime naturală/ mai mare/mai mică	Imaginea este în mărime naturală, mai mare sau mai mică?
7. Apropierea	Cât de aproape este imaginea față de dvs.?
8. Mare/medie/mică	Viteza imaginii este mare, medie, mică?
9. Focalizare	Există un anumit element pe care se concentrează permanent?
10. În imagine	Sunteți în imagine sau priviți totul de la distanță?
11. Prim-plan/panoramare	Imaginea este un prim-plan sau o panoramare?
12. 3D/2D	Imaginea este în trei dimensiuni sau în două dimensiuni?
13. O anumită culoare	Există o anumită culoare care are un impact mai puternic?
14. Punct de vedere	O priviți de jos, de sus, din laterală etc.?
15. Element declanșator	Există vreun element special care declanșează anumite sentimente puternice?

LISTA POSIBILELOR SUBMODALITĂŢI
(continuare)

Auditive

1. Sine/ceilalţi	Vă spuneţi ceva dvs. înşivă sau auziţi ceva de la alţii?
2. Conţinut	Ce anume spuneţi sau auziţi?
3. Cum este spus	Cum spuneţi sau auziţi?
4. Volum	Cât de tare este?
5. Tonalitate	Care este tonalitatea?
6. Ritm	Cât de rapid este?
7. Localizare	De unde vine sunetul?
8. Armonie/cacofonie	Sunetul este armonios sau este o cacofonie?
9. Regulat/neregulat	Sunetul este regulat sau neregulat?
10. Inflexiune	Vocea are o anumită inflexiune?
11. Anumite cuvinte	Sunt subliniate anumite cuvinte?
12. Durata	Cât durează sunetul?
13. Unicitatea	Ce anume este unic în sunetul respectiv?
14. Element declanşator	Există vreun element special care declanşează anumite sentimente puternice?

Chinestezice

1. Schimbare de temperatură	Există o schimbare de temperatură? E mai cald sau mai rece?
2. Schimbare de textură	Se schimbă în vreun fel textura? Este mai aspră sau mai catifelată?
3. Rigid/maleabil	Este ceva rigid sau maleabil?
4. Vibraţii	Există vibraţii?
5. Presiune	Există o creştere sau o descreştere a presiunii?
6. Localizarea presiunii	Unde este localizată presiunea?
7. Tensiune/relaxare	A fost o creştere a tensiunii sau o relaxare?
8. Mişcare/direcţie/viteză	A fost o mişcare? Dacă da, care a fost direcţia şi viteza?
9. Respiraţie	Ce fel de respiraţie? Când a început/s-a terminat?
10. Greutate	Este ceva greu sau uşor?
11. Stabil/intermitent	Sentimentele sunt stabile sau intermitente?
12. Schimbare dimensiune/formă	Îşi schimbă dimensiunea sau forma?
13. Direcţie	Sentimentele pătrund în corp sau ies din corp?
14. Element declanşator	Există vreun element special care declanşează anumite sentimente puternice?

Continuați să parcurgeți lista observând care dintre modificările datorate submodalităților vizuale vă influențează cel mai tare intensitatea emoțională. Apoi concentrați-vă asupra submodalităților auditive. Pe măsură ce recreați mental experiența, cum vi se pare? În ce măsură este influențat nivelul de plăcere în funcție de creșterea volumului? În ce măsură creșterea ritmului afectează sentimentul de bucurie? Cu cât? Notați și modificați mai multe elemente, cât mai multe. Dacă ceea ce vă imaginați reprezintă vocea cuiva, încercați să experimentați și alte inflexiuni și accente și observați în ce măsură este influențat nivelul de bucurie al experienței. Dacă modificați calitatea sunetului de la unul plăcut și mătăsos la unul grav și aspru, ce se întâmplă? Nu uitați, reveniți la sunetele din forma inițială astfel încât toate aceste calități să continue să creeze sentimentul plăcerii.

În final concentrați-vă asupra submodalităților chinestezice. Pe măsură ce vă amintiți această experiență plăcută, cum se modifică diversele elemente chinestezice și dacă intensifică sau descresc plăcerea? Creșterea temperaturii vă face să vă simțiți mai bine sau vă face să vă urcați pe pereți? Concentrați-vă asupra respirației. Cum respirați? Dacă modificați respirația de la una rapidă și superficială la una mai prelungă și mai profundă, în ce fel este afectată calitatea experienței dvs.? Observați în ce constă diferența și notați. Cum rămâne cu textura imaginii? Jucați-vă cu ea. Modificați-o de la estompată și tulbure, la slabă și distorsionată ori la una insipidă și lipicioasă.

Pe măsură ce treceți prin toate aceste schimbări, ce simte corpul dvs.? Notați. După ce experimentați întreaga listă de submodalități reveniți și modificați până când reapare imaginea cea mai plăcută; faceți-o să pară suficient de reală cât să o puteți strânge în brațe și să stoarceți savoarea din ea! Pe măsură ce treceți prin toate aceste faze veți constata rapid că o parte dintre submodalități sunt mai puternice pentru dvs. decât pentru ceilalți. Cu toții suntem diferiți și avem modalitățile noastre preferate de a ne reprezenta propriile experiențe. De fapt ați creat un fel de plan amănunțit care stabilește o hartă a conexiunilor din creier. Păstrați-l și folosiți-l; la un moment dat vă va fi foarte util — poate chiar azi! Aflând care

sunt modalitățile declanșatoare în cazul dvs., veți ști cum să sporiți emoțiile pozitive și cum să reduceți emoțiile negative.

De exemplu, dacă știți că mărind o imagine, făcând-o mai strălucitoare și apropiind-o, vă veți intensifica enorm emoția, vă puteți motiva să faceți un anumit lucru tocmai schimbând imaginea pentru a corespunde acestor criterii. Pe de altă parte veți ști să *nu* vă supradimensionați problemele, să nu le luminați și nici să nu le apropiați, pentru că veți intensifica emoțiile negative! Veți ști să vă scuturați imediat de această stare limitativă trecând într-una energizantă care vă dă forță. Veți putea fi mai bine înzestrat pentru a vă continua calea spre descoperirea puterii personale.

Cunoașterea rolului pe care îl joacă submodalitățile în experiența dvs. reală are o importanță capitală în rezolvarea problemelor ce apar. De exemplu, dacă vă simți dezorientat sau în plină formă este o chestiune de submodalități. Dacă vă gândiți la o perioadă în care erați dezorientat, amintiți-vă dacă vă reprezentați experiența respectivă ca pe o fotografie sau ca pe un film. Apoi comparați-o cu momentul în care ați simțit că ați înțeles ceva. Adesea, când oamenii sunt dezorientați, acest lucru se petrece pentru că le trec prin cap tot felul de imagini aglomerate și mult prea de aproape, într-un haos total, pentru că cineva a vorbit prea repede sau prea tare. Pentru alții confuziile apar dacă lucrurile le sunt spuse într-un ritm prea lent. Aceste persoane trebuie să vadă imaginile sub formă de film pentru a determina corelarea dintre ele. Totodată pentru ei procesul este unul disociativ. Acum vă dați seama cum vă pot ajuta submodalitățile să-i învățați și pe alții să fie mai eficienți?

Problema este că majoritatea, pornind de la stereotipurile limitative, le mărim, le dăm strălucire, le apropiem, le dăm sunet sau le îngreunăm — în funcție de submodalitățile la care reacționăm cel mai puternic — și apoi ne întrebăm de ce ne simțim copleșiți? Dacă ați reușit vreodată să ieșiți din această stare probabil că dvs. sau altcineva a luat imaginea, a schimbat-o și v-a redirecționat atenția. În final ați spus: „Ei, nu e mare lucru." Sau a prelucrat un anumit aspect și astfel n-a mai părut un proiect de neatins. Aceste strategii simple

apar în *Puterea nemărginită*. În acest capitol sper să vă deschid apetitul și să vă fac să le conștientizați.

SCHIMBĂ-ȚI STAREA ȘI ÎȚI VEI SCHIMBA VIAȚA

Acum vă puteți schimba starea în foarte multe feluri, toate la fel de simple. Vă puteți schimba imediat starea fiziologică prin modificarea respirației. Vă puteți modifica atenția hotărând pe ce să vă concentrați sau ordinea lucrurilor asupra cărora să vă concentrați sau metoda. Vă puteți schimba submodalitățile. Dacă v-ați concentrat permanent doar pe ce poate fi mai rău, asta nu e o scuză să continuați pe această linie. Începeți să vă concentrați pe ce e mai bun!

Soluția în viață este să aveți cât mai multe căi de direcționare a existenței, astfel încât totul să devină o adevărată artă. Problema celor mai mulți este că au doar câteva căi de schimbare a stării în care se află: mâncatul exagerat, băutul exagerat, dormitul exagerat, cumpăratul exagerat, fumatul, drogurile — nici unul nedându-ne mai multă energie și toate având consecințe dezastruoase și tragice. Cea mai mare problemă este că multe dintre aceste consecințe sunt cumulative, deci nu ne dăm seama de pericol decât atunci când este prea târziu. Așa s-a întâmplat cu Elvis Presley și din păcate este ceea ce se întâmplă zilnic cu mulți alții. Imaginați-vă o amărâtă de broască pusă la fiert într-un ibric unde va muri încetul cu încetul. Dacă ar fi fost aruncată într-o cratiță cu apă fiartă, șocul temperaturii înalte ar fi făcut-o să sară de acolo imediat — în schimb, cum temperatura se modifică treptat, ea nu observă că este în pericol și până la urmă este prea târziu.

Drumul spre Cascada Niagara începe în momentul în care nu reușiți să mai controlați starea în care vă aflați pentru că, dacă nu vă controlați starea, nu veți reuși să vă controlați nici comportamentul. Există lucruri pe care trebuie să le obțineți, dar nu reușiți să vă motivați. Trebuie să înțelegeți că asta înseamnă că nu vă aflați în starea potrivită. Aceasta nu este o scuză. Este un semnal de alarmă. Înseamnă că *trebuie să faceți orice pentru a vă schimba starea actuală* indiferent că este vorba de o schimbare fiziologică sau de concentrare. La un moment

dat m-am adus într-o stare în care m-am *forțat* să-mi scriu cartea; nu-i de mirare că mi se părea imposibil! Apoi însă a trebuit să găsesc o cale să-mi schimb starea în care eram; altfel n-ați mai citi acum aceste rânduri. A trebuit să fiu într-o stare creatoare, de entuziasm. Dacă vreți să vă apucați de un regim, n-o să meargă dacă vă aflați într-o stare de teamă, de îngrijorare sau de frustrare. **Trebuie să vă aflați într-o stare de maximă *hotărâre* pentru a reuși.** Sau dacă vreți să vă descurcați mai bine la slujbă trebuie să înțelegeți că și inteligența este un factor determinat de starea în care vă aflați. Cei care se presupune că au o capacitate limitată vor constata că au un talent extraordinar, totul este să intre în altă stare. Am demonstrat acest lucru de multe ori în cazul persoanelor dislexice. Dislexia este o funcție a facultăților noastre vizuale, dar și una a stărilor psihice și emoționale. Persoanele dislexice nu răstoarnă literele și cuvintele de fiecare dată când citesc. S-ar putea s-o facă în majoritatea cazurilor, dar nu tot timpul. Diferența între momentele când sunt în stare să citească bine și când citesc invers provine din această stare. Dacă reușiți să le schimbați starea, ei imediat își modifică performanța de care pot da dovadă. Orice dislexic sau cineva care are alte probleme ce izvorăsc din starea psihică poate folosi aceste strategii pentru a-și reveni.

Cum mișcarea poate schimba instantaneu ceea ce simțim, logic este să creăm mai multe căi de a modifica starea noastră într-o clipă și dintr-o unică mișcare. Unul dintre lucrurile care mi-au modificat cel mai puternic viața a fost ceva ce am învățat cu ani în urmă. În Canada am cunoscut un tip care spărgea lemne asemeni karatiștilor. În loc să-mi petrec un an și jumătate sau doi pentru a învăța asta, fără nici un fel de pregătire în artele marțiale, am descoperit pe ce se concentra și cum se concentra (strălucirea și toate celelalte), ce convingeri avea și care era strategia lui fizică — în ce fel își folosea corpul ca să spargă lemne.

Am exersat întruna mișcările sale fizice preluând și extraordinara lui intensitate emoțională, transmițând creierului meu senzații profunde de certitudine. În tot acest timp instructorul meu m-a învățat cum să mă mișc. Poc! Am spart o buturugă în două, apoi în trei și apoi în patru. Ce am făcut

ca să reușesc asta? 1) Am ridicat ștacheta și spartul buturugilor a devenit o necesitate absolută pentru mine — ceva ce altădată aș fi acceptat că reprezintă o limită de netrecut; 2) mi-am modificat convingerea limitativă în legătură cu capacitatea mea de a face asta, modificându-mi starea emoțională într-una de certitudine; și 3) am copiat o strategie eficientă pentru a obține acest rezultat.

Toate acestea mi-au întărit sentimentul de putere și de convingere la nivelul întregului corp. Am început să folosesc același sentiment de convingere al „spartului lemnelor" pentru a reuși și alte lucruri care mi se păreau imposibile, scăpând cu mare ușurință de amânări permanente și de temeri mai vechi. De-a lungul anilor am continuat să folosesc și să reîntăresc aceste senzații și să-i învăț și pe alții, chiar și pe copii, fete de 11 și 12 ani, arătându-le cum să-și sporească încrederea în sine atunci când își propun o experiență ce le părea imposibilă. În cele din urmă am început să folosesc toate acestea și în seminariile mele despre Puterea Nemărginită bazate pe casete video care erau prezentate de Consultanții în Dezvoltare Personală ce țin conferințe în lumea întreagă. Adesea în 30 de minute sau chiar mai puțin reușesc să-i ajute pe participanți să-și depășească temerile și să-i învețe cum să treacă dincolo de tot ce ar putea să-i oprească în viață. După spargerea lemnelor, învață să folosească această experiență pentru a găsi acel sentiment de certitudine necesar în urmărirea a tot ceea ce vor să realizeze în viață. Este întotdeauna fascinant să vezi cum un om în toată firea care crede că poate orice doar cu forța lui brută dă greș, pentru ca apoi o femeie, pe jumate cât el și fără acel tonus muscular, să poată sparge lemnele cât ai clipi, pentru că și-a dezvoltat acea certitudine la nivelul întregului corp.

„Experiența nu este ceea ce i se întâmplă cuiva; este ceea ce face cineva cu ceea ce i se întâmplă."

ALDOUS HUXLEY

Trebuie să înțelegeți că este obligatoriu să vă asumați un control conștient al minții. Trebuie s-o faceți deliberat; altfel veți fi la mila a ceea ce vi se întâmplă. Primul lucru pe care trebuie să-l stăpâniți este să fiți capabil să vă modificați starea

instantaneu, indiferent de ce e în jur ori de cât de speriat sau frustrat sunteți. Aceasta este una dintre calitățile fundamentale pe care oamenii și le formează la seminariile mele. Apoi trebuie să învățați cum să vă schimbați rapid starea de la a vă fi teamă și de la a „ști" că nu puteți face ceva, la a vă da seama că puteți și a fi efectiv capabil de fapte. Repetarea unor asemenea experiențe, precum cea în care vă schimbați rapid starea, vă dă o enormă putere în viață — ceva ce nu puteți aprecia pe măsură decât atunci când veți fi dispus să încercați dvs. înșivă.

Cel de-al doilea lucru de care veți fi capabil este să vă modificați permanent starea *în orice mediu* — chiar într-un mediu care vi se părea inconfortabil, dar în care acum vă puteți schimba starea oricând printr-un reflex condiționat, până când vă simțiți *bine* indiferent unde ați fi. Cea de-a treia calitate, evident, este să stabiliți un set de stereotipuri uzuale, prin utilizarea fiziologiei și a concentrării, astfel încât să vă simțiți bine *permanent*, fără nici un fel de efort conștient. Definiția succesului după mine este: ***trăiți-vă viața*** **în așa fel încât să aveți parte de tone de plăcere și de foarte puțină suferință** — și datorită stilului de viață să aveți în jurul dvs. pe cei care vă fac cea mai mare plăcere și nu pe cei care vă fac să suferiți. Cineva care a reușit foarte mult, dar continuă să trăiască în suferință emoțională sau este înconjurat de oameni care suferă mereu, de fapt nu a cunoscut succesul. Cel de-al patrulea scop este să îi faceți *pe ceilalți* să-și schimbe pe loc starea în orice mediu și pentru totdeauna. Asta învață să facă reprezentanții mei atât în cadrul seminariilor lor, cât și în lucrul individual cu oamenii.

Deci ce trebuie să rețineți din acest capitol? **Tot ceea ce vă doriți de fapt de la viață este să schimbați ceea ce simțiți.** Din nou *toate emoțiile dvs. nu sunt altceva decât furtuni biochimice la nivelul creierului*, pe care le puteți controla în orice clipă. Puteți simți extazul *chiar acum* sau suferința, depresia ori acel sentiment de copleșire totală — dvs. alegeți. N-aveți nevoie de droguri sau de altceva ca să reușiți. Există căi mult mai eficiente și așa cum ați învățat în capitolul despre convingeri, drogurile pot fi anihilate prin combinațiile chimice pe care le creați *în corpul dvs.* concentrându-vă în altă direcție și folosin-

du-vă altfel organismul. Aceste combinații chimice sunt mult mai puternice decât practic orice substanță dinafară.

„Toate momentele mărețe și impunătoare din analele lumii sunt de fapt triumful entuziasmului."

RALPH WALDO EMERSON

ȘTII CUM SĂ FACI SĂ TE SIMȚI BINE?

Într-o călătorie de afaceri pe care am făcut-o la Toronto m-am simțit extrem de tensionat fizic, pentru că mă durea cumplit spatele. Pe măsură ce avionul se apropia de sol am început să mă gândesc ce ar trebui să fac când voi ajunge la hotel. Va fi deja 10:30 p.m. și trebuia să mă scol devreme a doua zi dimineață ca să țin seminarul. Aș fi putut mânca ceva — la urma urmei nu mâncasem nimic toată ziua — dar era cumplit de târziu. Aș fi putut să-mi pregătesc seminarul și să mă uit la știri. În acel moment mi-am dat seama că toate acestea erau doar o strategie de a scăpa de durere și de a simți o plăcere. Și totuși nici una nu era suficient de atrăgătoare. Trebuia să extind lista făcând-o să cuprindă alte căi de a simți plăcerea, indiferent de oră și loc.

Deci, știți cum să faceți ca să vă simțiți bine? Pare o întrebare prostească, nu-i așa? Dar chiar aveți căi eficiente de a vă face să vă simțiți bine într-o clipă? Puteți reuși fără mâncare, alcool, droguri, țigări și alte forme de dependență? Sunt convins că știți câte ceva, dar haideți să facem o listă mai lungă. Chiar acum încercați să identificați o parte dintre alegerile pozitive pe care le-ați mai făcut ca să vă simțiți bine. **Așezați-vă chiar acum și întocmiți o listă cu lucrurile pe care le faceți de obicei ca să schimbați ceea ce simțiți.** Pe măsură ce faceți lista, ce-ar fi să adăugați și câteva lucruri noi, pe care nu le-ați încercat până acum, dar care v-ar putea schimba starea în mod pozitiv?

Nu vă opriți până nu aveți cel puțin 15 modalități de a vă simți bine pe loc, iar idealul ar fi cel puțin 25. Acesta este un exercițiu la care probabil că veți reveni până ce veți găsi sute de căi! Când mi-am făcut lista, mi-am dat seama că una dintre cele mai eficiente căi prin care să-mi schimb rapid starea era să ascult muzică. Cititul era o altă cale prin care mă sim-

țeam bine, pentru că îmi schimbam lucrul asupra căruia mă concentram și ador să învăț — mai ales dacă am de citit ceva instructiv și informativ, ceva ce se poate aplica imediat în viața mea de toate zilele. Schimbarea mișcărilor corpului e ceva ce pot face instantaneu pentru a depăși o stare limitativă și a intra într-una de eficiență maximă: puțin sport cu sistemul meu StairMaster™ (Scările) pe muzică are o eficiență totală și uluitoare, ca și săriturile pe saltea, o alergare pe un deal de șapte kilometri, înotul câtorva lungimi de bazin.

Ar mai fi câteva: să dansez, să cânt în ritm cu melodiile mele preferate, să vizionez o comedie, să merg la un concert, să ascult casete audio motivaționale. O baie caldă în jacuzzi, o partidă de sex cu soția mea. O cină în familie unde stăm la masă și discutăm despre ce este important pentru noi. Să-mi îmbrățișez și să-mi sărut copiii. S-o îmbrățișez și să o sărut pe Becky. Să ies în oraș cu Becky la cinema, la un film gen *Ghost (Fantoma)*, la care să plângem pe înfundate. Crearea unei noi idei, a unei noi companii, a unui nou concept. Șlefuirea sau îmbunătățirea a orice fac în prezent. Crearea de orice. Să spun bancuri cu prietenii. Să fac orice care-mi dă impresia că îi ajut cu ceva pe ceilalți. Ținerea seminariilor, în special a celor *uriașe* (unul dintre preferatele mele este cel despre submodalități). Cizelarea amintirilor, retrăirea vie a experiențelor minunate pe care le-am avut recent sau în trecut, prin intermediul jurnalului cu însemnări zilnice.

LISTA CĂILOR DE A SCHIMBA CEEA CE SIMȚI, DE A TRECE DE LA SUFERINȚĂ LA PLĂCERE ȘI DE A MĂ SIMȚI BINE IMEDIAT

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____
21. _____
22. _____
23. _____
24. _____
25. _____

DACĂ NU AI UN PLAN PRECIS PENTRU PLĂCERE, SIGUR VEI AVEA DE SUFERIT

Cheia în toată această poveste este să întocmiți o listă *enormă* de modalități care să vă facă să vă simțiți bine, pentru a nu apela la alte căi care sunt distrugătoare. Dacă veți reuși să asociați suferința obiceiurilor distrugătoare și tot mai multă plăcere noilor obiceiuri energizante, veți constata că cele mai multe sunt accesibile aproape tot timpul. Faceți ca această lis-

tă să devină o realitate; dezvoltați-vă un plan de plăcere pentru fiecare zi în parte. Nu trebuie să speraţi doar ca din când în când plăcerea să vă iasă în drum. Puneţi bazele extazului. *Faceţi-i loc!*

Din nou este vorba despre un reflex condiționat la nivelul sistemului nervos, al corpului, al concentrării mentale, astfel încât să vă dați seama că permanent veţi avea numai avantaje de pe urma acestui sistem. Nu uitați că, dacă veți continua să aveți un stereotip emoțional limitativ, înseamnă că vă folosiți corpul ca și până acum sau vă concentrați pe ceea ce nu trebuie, pe ceva care vă demobilizează. Trebuie să modificați ținta pe care vă concentrați și există un instrument extraordinar care poate schimba totul instantaneu. Pentru asta însă trebuie să știți că...

8

Întrebările sunt răspunsuri

„Cel ce-şi pune întrebări nu poate evita răspunsurile."

PROVERB CAMERUNEZ

Nu aveau nevoie de nici un motiv. Îi luaseră pur şi simplu pentru că erau de origine evreiască. Naziştii dăduseră buzna la el în casă arestându-l împreună cu întreaga familie. Apoi au fost duşi ca vitele, băgaţi într-un tren şi trimişi în lagărul morţii de la Cracovia. Nici cel mai îngrozitor coşmar nu l-ar fi putut pregăti să-şi vadă familia împuşcată sub ochii săi. Cum să puteţi supravieţui ororii de a vedea hainele copilului dvs. pe un altul, pentru că al dvs. deja a murit la „duşuri"?

Şi totuşi a continuat, nu ştia nici el prea bine cum, să trăiască. Într-o zi s-a uitat la coşmarul din jurul lui şi s-a trezit faţă în faţă cu adevărul inevitabil: dacă mai rămânea măcar o zi acolo cu siguranţă ar fi murit. A luat o *hotărâre*, şi anume că trebuie să evadeze şi încă imediat. Nu ştia cum, ştia doar că trebuie. Săptămâni întregi îi întrebase pe ceilalţi deţinuţi: „Cum se poate evada din acest loc îngrozitor?" Răspunsul părea a fi întotdeauna acelaşi. „Nu fi prost", spuneau ei. „Nu există nici o scăpare. Asemenea întrebări nu vor face decât să îţi chinuiască şi mai mult sufletul. Munceşte din greu şi roagă-te să supravieţuieşti." Dar el nu putea accepta asta — *nu voia să accepte asta*. Evadarea devenise o obsesie pentru el şi chiar când răspunsurile n-aveau nici o logică, continua să se întrebe iar şi iar: „Cum pot s-o fac? Trebuie să existe o cale. Cum aş putea scăpa sănătos de aici, viu, *chiar azi*?" Se spune că dacă te întrebi primeşti un răspuns. Şi dintr-un motiv sau altul, în ziua aceea chiar a primit un răspuns. Poate datorită intensităţii cu care a pus întrebarea sau acel sentiment de certitudine că „acum este momentul". Sau a fost doar impactul concentrării permanente asupra răspunsului la o întreba-

re arzătoare. Indiferent care ar fi fost motivul, puterea uriașă a minții omenești și a spiritului său aveau să se trezească în acest om. Răspunsul i-a venit dintr-un loc cu totul neașteptat: mirosul grețos de carne umană în descompunere. La numai câțiva metri de locul în care muncea a văzut o grămadă enormă de cadavre ce au fost aruncate cu lopata într-un camion — bărbați, femei și copii care fuseseră gazați. Li se scosese și aurul din dinți; tot ce avuseseră pe lumea asta — orice bijuterie — până și hainele le fuseseră luate. În loc să se întrebe „Oare cum pot naziștii să fie atât de incalificabil de malefici? Cum de a putut Dumnezeu să facă ceva atât de îngrozitor? Cum de mi-a făcut Dumnezeu una ca asta?", Stanislavsky Lech și-a pus o cu totul altă întrebare: **„Cum aș putea să mă folosesc de asta pentru a evada?"** Și imediat a găsit răspunsul.

Pe măsură ce se apropia sfârșitul zilei de muncă și urmau să se îndrepte cu toții spre barăci, Lech s-a ascuns în spatele camionului. Cât ai clipi din ochi el și-a smuls hainele de pe el și s-a aruncat gol pușcă în grămada de cadavre într-un moment în care nimeni nu se uita într-acolo. A făcut pe mortul stând complet nemișcat deși ulterior era cât pe aci să fie strivit pe măsură ce tot mai multe cadavre au fost aruncate peste el.

Mirosul pestilențial de carne putredă, rămășițele rigide ale morților l-au înconjurat din toate părțile. A așteptat și a așteptat sperând ca nimeni să nu observe că există și un trup viu în grămada de trupuri neînsuflețite, și mai ales sperând că mai devreme sau mai târziu camionul o să pornească.

În final a auzit cum a fost pornit motorul. A simțit o scuturătură. În acel moment a întrezărit o geană de speranță, cum zăcea acolo printre morți. În cele din urmă a simțit că urma să se oprească camionul și să descarce acest transport sinistru. Zeci de morți și un singur om ce se prefăcea a fi la rândul său mort — totul sfârșind într-o enormă groapă comună de undeva din afara lagărului. Lech a rămas acolo ore întregi până ce s-a întunecat. Când s-a asigurat că nu e nimeni prin apropiere, a ieșit de sub muntele de cadavre și a alergat gol pușcă 40 km spre libertate.

Care să fi fost diferența între Stanislavsky Lech și mulți alții care au pierit în lagărele de concentrare? Sigur că au fost nenumărați factori, dar și o diferență esențială: el a știut să-și pună altă întrebare. El s-a întrebat permanent, în speranța că va primi un răspuns și mintea lui a găsit o soluție care i-a salvat viața. Întrebările pe care și le-a pus în acea zi la Cracovia l-au făcut să ia o hotărâre într-o fracțiune de secundă, dar care avea să aibă urmări cu un impact extrem de important asupra destinului său. Dar înainte să obțină răspunsul, să ia hotărârile și să treacă la fapte, a trebuit să-și pună *întrebările* corecte.

În această carte ați învățat cum sunt afectate hotărârile, faptele, drumurile pe care o poate lua existența cuiva și în final destinul, de convingerile sale. Dar toate aceste influențe sunt de fapt un produs al *gândirii* — al felului în care creierul a *evaluat* și *creat un sens* de-a lungul întregii existențe. Deci pentru a ajunge la felul în care ne creăm realitatea zilnic trebuie să răspundem la întrebarea *„De fapt cum gândim?"*

ÎNTREBĂRILE NOASTRE DETERMINĂ FELUL ÎN CARE GÂNDIM

Într-o zi mă gândeam la evenimentele importante din viața mea și a celor pe care i-am întâlnit pe parcurs. Am cunoscut atât de multă lume fericită și nefericită, care a reușit sau nu; pur și simplu voiam să aflu ce anume le dă posibilitatea celor care reușesc să-și pună în practică aceste obiective măreție, în vreme ce alții, deși pornesc dintr-un mediu similar sau poate chiar mai bun, dispar în Cascada Niagara. Astfel m-am întrebat: *„Care este elementul hotărâtor în cazul existenței mele în a determina ce am devenit, cine sunt ca om și încotro mă îndrept?"* Răspunsul pe care l-am găsit este cel pe care deja vi l-am împărtășit: „Nu evenimentele care mi-au modelat viața au hotărât felul în care simt și acționez, ci mai degrabă felul în care am *interpretat* și *evaluat* experiențele din viața mea. *Înțelesul* pe care l-am dat unui eveniment a determinat *hotărârile* pe care le-am luat, *acțiunile* pe care le-am săvârșit și în final *destinul* meu în general." „Dar", m-am întrebat, „Cum rămâne cu evaluarea? Ce *înseamnă* de fapt o evaluare?"

M-am gândit, „Păi uite, în momentul ăsta evaluez, nu? Încerc să *evaluez* cum să explic ce înseamnă o evaluare. Ce fac de fapt chiar acum?" Și atunci mi-am dat seama că de fapt mi-am pus o serie de întrebări care este limpede că sunt:

Cum procedez când evaluez?
Ce *înseamnă* de fapt o evaluare?
În acest moment evaluez, nu?
Ce fac chiar acum?

Apoi m-am gândit: „Oare nu cumva **evaluările nu sunt altceva decât întrebări?**" Și am început să râd și m-am gândit: „Păi nu e și *asta* o întrebare?"

Am început să înțeleg că gândirea în sine nu este altceva decât un proces în care te întrebi și răspunzi la întrebări. Dacă după ce citiți aceste rânduri vă gândiți: „E adevărat" sau „Nu e adevărat", trebuie să vă puneți — conștient sau inconștient — o întrebare, și această întrebare este „Este adevărat?" Chiar dacă gândiți că „Trebuie să mă gândesc la asta" de fapt vă spuneți „Trebuie să-mi pun întrebări despre asta. Trebuie să stau să analizez puțin." Pe măsură ce analizați veți începe să vă puneți întrebări. Trebuie să înțelegem că în general cam tot ce facem toată ziua este să ne punem întrebări și să ne răspundem. Deci dacă vrem să ne schimbăm calitatea vieții, trebuie să ne schimbăm și **întrebările obișnuite**. Aceste întrebări direcționează felul în care ne concentrăm și deci cum gândim și ce simțim.

Adevărații maeștri în a pune întrebări sunt desigur copiii. Cu câte milioane de întrebări ne bombardează permanent în perioada de creștere? De ce credeți că fac asta? Doar ca să ne înnebunească pe noi? Trebuie să înțelegem că există o evaluare continuă în privința a ceea ce înseamnă anumite lucruri și ce ar trebui să facă ei. Ei de fapt încep să creeze neuro-asocieri care le vor călăuzi viitorul. Sunt un fel de mașinării de învățătură și felul în care asimilează, gândesc și își creează noi conexiuni pornește de la întrebări — de la fiecare întrebare pe care și-o pun sau le-o pun altora.

Întreaga carte și munca mea de-o viață este rezultatul faptului că mi-am pus întrebări în legătură cu ce anume ne determină să facem ceea ce facem și cum putem produce schim-

bări mai rapid și mai ușor decât până acum. Întrebările sunt principala cale prin care practic învățăm orice. De fapt întreaga metodă a lui Socrate (o modalitate de predare ce datează din Grecia antică de pe vremea filozofului Socrate) se bazează pe faptul că profesorul nu face altceva decât *să pună întrebări,* concentrând atenția elevilor și determinându-i să găsească răspunsuri.

Atunci când am înțeles puterea extraordinară a întrebărilor în a ne modela gândurile și practic orice reacție în raport cu experiența noastră de viață, am pornit în „căutarea întrebărilor". Am început să observ cât de des apar întrebările în stilul nostru tradițional. Jocurile și concursurile TV ca Roata norocului făceau furori. *Cartea întrebărilor* — o carte întreagă doar cu întrebări care să vă facă să meditați la viața și valorile pe care vi le-ați stabilit — a fost un adevărat best-seller. Reclamele de la televizor și din presa scrisă porneau de la întrebări. „Ce a devenit aproape o legendă?" „Cum vă puteți simți mai relaxat?" „Totu-i deja gata?" Spike Lee îl întreba pe Michael Jordan: „Încălțămintea e totul?" într-o reclamă TV pentru produsele Nike, și anume pentru pantofii de baschet ai lui Jordan.

Am vrut să aflu nu numai ce întrebări ne punem ca societate, dar și să descopăr întrebările cu adevărat importante din viața oamenilor. Pe mulți i-am întrebat la seminariile mele, în avioane, la întruniri, practic pe toți cei pe care i-am cunoscut începând cu directori generali și până la oamenii străzii, încercând să descopăr întrebările care au creat experiența lor de viață zilnică. Am înțeles că principala diferență între cei care păreau că au reușit — în domeniul meu! — și cei care nu, consta în faptul că ***cei care au reușit și-au pus întrebări mai la obiect și ca urmare au primit și răspunsuri pe măsură.*** Au primit răspunsuri care le-au dat energie pentru a afla exact ce e de făcut în orice situație și pentru a obține rezultatele dorite.

Întrebările de calitate creează o viață de calitate. Trebuie să vă fixați pentru totdeauna această idee în minte, pentru că ea este la fel de importantă ca tot ceea ce veți învăța în această carte. Afacerile merg atunci când cei care iau hotărâri și dețin controlul asupra destinului lor își pun întrebările cele mai potrivite în privința pieților de desfacere sau a strategii-

lor ori a liniilor de producție. Relațiile înfloresc atunci când oamenii își pun întrebările potrivite în legătură cu potențialele conflicte și cu felul cum ar trebui să se accepte reciproc, și nu să se sfâșie. Politicienii câștigă alegerile atunci când întrebările pe care le pun — explicit sau implicit — oferă răspunsuri valabile pentru ei *și pentru comunitatea lor*.

Când automobilul era încă la începuturile sale, sute de oameni s-au gândit cum ar putea fi construite mașinile, dar nu pe scară largă. Singurul Henry Ford s-a întrebat: „Cum aș putea face producție de masă?" Milioane de oameni sufereau sub comunism, dar numai Lech Walesa s-a întrebat: „Cum aș putea crește standardul de viață al celor ce muncesc?" **Întrebările au un efect extraordinar asupra procesului de dezvoltare ajungându-se la un impact inimaginabil. Punerea la îndoială a limitelor noastre este lucrul care ne ajută să doborâm zidurile care ne ies în cale — în afaceri, în relațiile sentimentale, între țări.** ***Cred că orice progres al omenirii este precedat de întrebări noi.***

PUTEREA ÎNTREBĂRILOR

„Unii oameni văd lucrurile așa cum sunt și-și spun: «De ce?» Eu visez multe lucruri care încă nu există și-mi spun: «De ce nu?»"

GEORGE BERNARD SHAW

Majoritatea, când constatăm capacitatea extraordinară a cuiva sau faptul că cineva dă dovadă de o abilitate supraomenească de abordare a problemelor vieții, gândim cam așa: „Sunt așa de norocoși! Sunt așa de talentați! Așa s-au născut ei." Dar în realitate mintea omenească are capacitatea de a crea răspunsuri mai rapid decât cel mai „inteligent" calculator de pe fața pământului, luând în calcul chiar și ultimele descoperiri ale microtehnologiei ordinatoarelor care pot calcula în nanosecunde (*a miliarda* parte dintr-o secundă). Ar trebui două clădiri cât World Trade Center pentru a adăposti întreaga capacitate a creierului nostru! Acest kilogram și jumătate de materie cenușie vă poate da *instantaneu* mai multă forță pentru a găsi soluții problemelor și a crea stări emoți-

onale puternice, decât orice instrument din vastul arsenal de tehnologie creat de om.

Asemeni unui calculator cu o extraordinară capacitate, fără o înțelegere a felului în care pot fi utilizate datele înmagazinate, capacitatea creierului nu valorează nimic. Sunt sigur că ați cunoscut pe cineva (poate chiar dvs. sunteți acela) care a cumpărat un calculator nou și nu l-a folosit niciodată, pur și simplu pentru că n-a înțeles cum funcționează. Dacă doriți să aveți acces la fișierele cu informații prețioase dintr-un calculator, trebuie să învățați cum să ajungeți la aceste date dând comenzile potrivite. În mod similar, ceea ce vă dă posibilitatea să obțineți tot ceea ce vă doriți din propria bancă de date este tocmai felul în care dați comenzi, respectiv cum puneți întrebări cu efect puternic.

„Întotdeauna un răspuns frumos presupune o întrebare și mai frumoasă."

E. E. CUMMINGS

Eu sunt în măsură să vă spun că **diferența dintre oameni este tocmai diferența dintre întrebările pe care și le pun permanent.** Unii oameni sunt permanent deprimați. De ce? Așa cum arătam în capitolul precedent, o parte din problemă constă în starea lor limitativă. Ei își conduc viața prin mișcări limitative și printr-o fiziologie schilodită, dar ceea ce este și mai important, se concentrează asupra lucrurilor care-i fac să se simtă supraîncărcați și copleșiți. Stilul lor de a se concentra și de a evolua limitează foarte tare experiența lor emoțională. Ar putea oare o asemenea persoană să modifice felul cum simte, într-o clipă? Sigur — modificând doar direcția concentrării mentale.

Care este calea cea mai rapidă pentru a schimba acest tip de concentrare? Pur și simplu *punând o nouă întrebare.* Când oamenii sunt deprimați, cel mai adesea este pentru că își pun în mod constant întrebări care le iau toată vlaga, întrebări de genul: „La ce bun? Ce rost are să mai încerc, pentru că oricum nu-mi iese niciodată? De ce tocmai eu, Doamne?" **Nu uitați, cereți și vi se va da. Dacă veți pune o întrebare îngrozitoare, veți primi un răspuns îngrozitor. Calculatorul dvs. mental este oricând dispus să vă stea la dispoziție și să vă servească în funcție de întrebarea pe care i-o puneți și pentru**

care are un răspuns. Deci dacă vă întrebați: „De ce nu pot eu reuși niciodată?", el vă va răspunde — chiar dacă va fi nevoit să inventeze ceva! Poate veni cu un răspuns cum ar fi „Pentru că ești prost" sau „Pentru că oricum nu meriți să o duci mai bine."

Și acum, care ar fi un exemplu de întrebare genială? Cum rămâne cu bunul meu prieten W. Mitchell? Dacă ați citit *Puterea nemărginită* îi cunoașteți deja povestea. Cum credeți că a reușit să supraviețuiască cu trei sferturi din corp ars și să se mai bucure de viață? Cum a putut suporta un accident de avion, câțiva ani mai târziu, să-și piardă picioarele și să fie condamnat să trăiască într-un cărucior — și *totuși* să găsească o cale să se bucure de faptul că-i poate ajuta pe alții? *El a învățat să controleze lucrurile asupra cărora se concentrează punându-și întrebările potrivite.*

Când s-a trezit în spital cu trupul ars și de nerecunoscut, înconjurat de o mulțime de alți pacienți din salon care-și plângeau de milă și se întrebau: „De ce tocmai eu? Cum a putut Dumnezeu să-mi facă una ca asta? De ce este viața atât de nedreaptă? Ce rost are să trăiesc «schilod»?", Mitchell a ales să-și pună aceste întrebări: **„Cum aș putea folosi toate acestea? Tocmai pentru că sunt așa, ce aș putea face ca să-i ajut pe alții?"** Aceste întrebări au creat o diferență de destin: „De ce tocmai eu?" rareori poate duce la un rezultat pozitiv, în vreme ce „Cum aș putea folosi asta?" de obicei ne îndreaptă spre direcția în care putem să ne transformăm dificultățile într-o forță călăuzitoare pentru a ne face pe noi și lumea mai bună. Mitchell a înțeles că faptul că se simte rănit, supărat pe viață și frustrat nu-i va schimba în vreun fel existența astfel încât, în loc să se gândească la ceea ce nu are el, și-a spus: *„Oare ce mai am? Cine sunt de fapt? Sunt doar trupul meu sau mai sunt și altceva? De ce sunt în stare acum chiar mai mult decât înainte?"*

După accidentul lui de avion, când se afla în spital și paralizase de la talie în jos, a întâlnit o femeie extrem de atrăgătoare, o asistentă medicală pe nume Annie. Cu fața complet arsă, cu trupul paralizat de la talie în jos, el a avut îndrăzneala să pună următoarea întrebare: „Cum aș putea face să-mi acorde o întâlnire?" Amicii lui i-au zis: „Ești complet nebun. Îți faci iluzii deșarte." Dar un an și jumătate mai târziu între

el și Annie exista deja o relație sentimentală și actualmente este soția lui. Aceasta este frumusețea faptului că sunteți în stare să vă puneți întrebări care să vă dea energie: ele reprezintă o resursă de neînlocuit pentru răspunsuri și soluții.

Întrebările determină tot ceea ce faceți în viață, de la capacitatea de a avea relații sentimentale și până la cea de a avea un venit. De exemplu, mulți oameni nu reușesc să se implice într-o relație sentimentală, pentru că își pun permanent întrebări care creează îndoieli: „Și dacă este cineva mai bun? Și dacă mă implic acum și va fi totul un eșec?" Ce întrebări negativiste! Ele alimentează frica că întotdeauna găina vecinului e mai grasă și vă împiedică să vă bucurați de ceea ce aveți deja în viață. Uneori tot aceștia sunt cei care își distrug relațiile pe care în final reușesc să le aibă, punând întrebări și mai îngrozitoare: „De ce *întotdeauna* îmi faci una ca asta? De ce nu apreciezi la justa valoare? Dacă te-aș părăsi chiar acum — ce ai simți?" Comparați toate acestea cu: „Cum de am avut norocul să apari în viața mea? Ce-mi place cel mai mult la soțul meu/soția mea? Cu cât va fi mai bogată viața noastră ca urmare a acestei relații?" Gândiți-vă la întrebările pe care vi le puneți de obicei în privința banilor. Invariabil, dacă cineva nu se descurcă bine financiar, ajunge în această situație din pricina fricii în care trăiește — teamă care-l împiedică să investească sau să-și manevreze înțelept banii. El își pune întrebări de genul: „Ce jucării mi-aș dori chiar acum?" în loc să-și spună: „De ce plan aș avea nevoie pentru a-mi atinge cele mai înalte scopuri financiare?" Întrebările pe care vi le puneți vă determină centrul atenției, cum gândiți, cum simțiți și ce faceți. Dacă vrem să evoluăm din punct de vedere financiar, trebuie să ne fixăm standarde mai înalte, să ne schimbăm convingerile în privința a ceea ce ni se pare posibil și să ne dezvoltăm o strategie mai bună. Unul dintre lucrurile pe care le-am observat atunci când ne-am luat drept modele uriașii financiari ai vremurilor noastre este că ei permanent își pun alte întrebări decât marile mase — întrebări care adesea contravin chiar și celui mai larg concept financiar acceptat de „înțelepciune".

Fără îndoială că în prezent Donald Trump are probleme financiare. Aproape un deceniu însă el a fost un reper din

punct de vedere economic. Cum a reușit asta? Au existat mulți factori, dar în privința unuia practic toată lumea este de acord, și anume că pe la jumătatea anilor '70, când New York-ul era confruntat cu falimentul și majoritatea întreprinzătorilor se nelinișteau cu întrebări precum: „Cum vom putea supraviețui dacă orașul se duce de râpă?", Trump și-a pus o unică întrebare: „Cum aș putea să mă îmbogățesc în vreme ce toți ceilalți se tem?" Aceasta este întrebarea care l-a ajutat să-și formuleze majoritatea deciziilor de afaceri și care l-a condus către o poziție net dominantă care i-a făcut mare plăcere.

Trump nu s-a oprit aici. Și-a mai pus o întrebare măreață care ar trebui imitată înaintea oricărei investiții financiare. Atunci când s-a convins că un anumit proiect are un potențial extraordinar de câștig economic, s-a întrebat doar atât: „Care ar fi cealaltă față a lucrurilor? Ce s-ar putea întâmpla în cel mai rău caz și cum aș putea aborda o asemenea situație?" Convingerea lui era că, dacă el se simțea în stare să facă față celei mai cumplite situații, atunci ar fi putut să încheie afacerea, pentru că dezavantajele s-ar fi rezolvat de la sine. Și ce s-a întâmplat după ce a pus întrebări atât de abile?

Trump a făcut afaceri la care alții nici nu s-au gândit în acele vremuri foarte stresante din punct de vedere economic: A luat vechea clădire Commodore și a transformat-o în Grand Hyatt (prima sa mare reușită economică). Și atunci când lucrurile au revenit la normal a câștigat serios. Și totuși în final a ajuns să aibă probleme economice. De ce? Mulți au zis că și-a schimbat centrul de atenție în privința investițiilor. A început să își pună întrebări de genul: „Ce anume m-ar bucura mai tare să dețin?" în loc să-și spună: „Care ar fi afacerea cea mai profitabilă?" Și mai rău este că, spun unii, Trump a început să creadă că este invincibil, drept care a încetat să-și mai pună întrebările referitoare la „reversul medaliei". Această unică schimbare în procedura de evaluare — în întrebările pe care și le punea — l-a costat mare parte din averea sa. **Nu uitați, nu sunt importante doar întrebările pe care vi le puneți, dar și cele pe care *nu reușiți* să vi le puneți și care vă modelează destinul.**

Un lucru am învățat în încercarea mea de a găsi convingerile-cheie și strategiile minților de frunte ale vremurilor noastre, și anume că **evaluările superioare creează o viață superioară.** *Cu toții* avem capacitatea să evaluăm viața la un nivel superior, producând astfel rezultate cu totul remarcabile. La ce vă gândiți când auziți cuvântul „geniu"? Dacă sunteți ca mine imediat vă va veni în minte Albert Einstein. Cum a reușit Einstein să depășească problema școlii neterminate și să ajungă în regatul adevăraților mari gânditori? Fără îndoială pentru că și-a pus întrebări foarte bine formulate.

Când Einstein a început să exploreze ideea relativității în timp și spațiu el s-a întrebat: „Este oare cu putință ca lucrurile care par simultane să nu fie de fapt?" De exemplu, atunci când te afli la câțiva kilometri de o explozie fonică, oare o auzi exact în momentul în care se petrece? Einstein a ajuns la ipoteza că nu, că ceea ce trăiești și ai impresia că se întâmplă în momentul respectiv nu se întâmplă *de fapt* atunci, ci s-a întâmplat cu un moment în urmă. El a făcut și un raționament legat de viața de zi cu zi, ajungând la concluzia că timpul este relativ, depinzând de felul în care îți ocupi gândurile.

Einstein a spus cândva: „Atunci când un bărbat stă cu o fată frumoasă vreme de o oră, i se pare un minut. Dar lasă-l să stea pe o sobă încinsă un minut și o să i se pară mai mult de o oră. Asta este relativitatea." El a continuat cu ipotezele ajungând în domeniul fizicii și considerând că viteza luminii este fixă, și-a pus următoarea întrebare: „Dacă ai putea duce lumina la bordul unei rachete? Oare viteza sa ar crește?" În procesul găsirii de răspunsuri la aceste întrebări fascinante și la altele asemenea, Einstein a postulat noua sa teorie a relativității.

„Important este să nu încetezi nici o clipă să îți pui întrebări. Curiozitatea are logica ei. N-ai altfel încotro decât să rămâi uluit atunci când contempli misterele veșniciei, ale vieții și ale minunatei structuri a realității. Nu ajunge să încerci doar să înțelegi câte un pic din acest mister zi de zi. Nu trebuie să îți pierzi niciodată sfânta curiozitate."

ALBERT EINSTEIN

Rezultatele la care a ajuns Einstein au luat naștere din mai multe întrebări. Oare erau întrebări simple? Da. Erau mobili-

zatoare? Categoric. Ce putere *ați* putea declanșa la rândul dvs. punându-vă întrebări la fel de simple, dar eficiente? Fără îndoială că întrebările sunt asemeni unei baghete fermecate care permite spiridușului din mintea noastră să ne îndeplinească toate dorințele; ele sunt o modalitate de a trezi la ordine capacitățile noastre uriașe. Ele ne îngăduie să ne împlinim destinul, în condițiile în care le prezentăm sub forma unei dorințe clare și bine gândite. **Calitatea reală a vieții constă în calitatea și consecvența întrebărilor.** Nu uitați, mintea dvs., asemeni spiridușului, vă va oferi tot ceea ce îi cereți. Deci aveți grijă ce îi cereți — căci veți găsi exact ceea ce urmăriți.

Cu toată această mare putere la îndemână, de ce nu sunt mai mulți oameni „fericiți, sănătoși, bogați și înțelepți"? De ce sunt atât de mulți frustrați și trăiesc cu impresia că nu au nici un răspuns pentru existența lor? Răspunsul ar fi că atunci când își pun întrebări, le lipsește certitudinea care produce răspunsuri ce vin de la sine și, mai important, nu reușesc să-și pună în mod conștient întrebări care să le dea forță. Ei calcă în picioare acest proces extrem de important fără să-i acorde timp de gândire sau să se dovedească sensibili la puterea de care abuzează sau pe care nu reușesc să o activeze din lipsă de credință.

Un exemplu tipic este persoana care dorește să slăbească și „nu poate". Nu că n-ar putea, ci planul actual de evaluare a ceea ce trebuie să mănânce nu reușește să vină în ajutorul hotărârii sale. El își pune întrebări de genul: „Ce m-ar putea face să mă simt mai sătul?" și „Care este alimentul cel mai dulce și mai caloric pe care l-aș putea consuma?" Astfel sunt alese alimentele pline de grăsimi și zahăr — garanția pentru o și mai mare nefericire. Dacă în schimb s-ar întreba: „Ce anume este cu adevărat hrănitor?", „Ce aș putea mânca mai ușor, dar care să-mi dea energie?" sau „Oare acest aliment mă va face să mă simt mai ușor sau mă va sătura?" Și mai bine ar fi să se întrebe: „Dacă mănânc asta, la ce va trebui să renunț ca să-mi ating totuși scopul? Care este prețul pe care îl voi plăti în final, dacă nu voi înceta să mă mai complac în această situație?" Punându-și asemenea întrebări, asociază ideea de

suferință celei de supraalimentație și comportamentul i se va schimba imediat.

Pentru a vă schimba viața în bine, trebuie să vă schimbați întrebările curente. Nu uitați, stereotipul întrebărilor pe care vi le puneți permanent vor duce la enervări sau bucurii, la indignări sau la momente pline de inspirație, la nefericire sau la mult farmec. Puneți-vă întrebările care vă vor stimula spiritual și vă vor împinge pe drumul spre excelența umană.

CUM FUNCȚIONEAZĂ ÎNTREBĂRILE

Întrebările îndeplinesc trei funcții precise:

1. Întrebările vă schimbă imediat centrul atenției și ceea ce simțiți. Dacă veți continua să vă puneți întrebări de genul: „Cum se face că sunt atât de deprimat?" sau „De ce nu mă place nimeni?", vă veți concentra, veți căuta și veți găsi puncte de reper care să susțină ideea că există un motiv să vă simțiți deprimat sau neiubit. Prin urmare, veți rămâne în această stare deplorabilă. Dacă în schimb vă întrebați: „Cum îmi pot schimba starea astfel încât să mă simt fericit și să fiu mai îndrăgit?", vă veți concentra pe soluții. Chiar dacă inițial creierul reacționează: „Nu-i nimic de făcut", dar asemeni lui Stanislavsky Lech sau lui W. Mitchell continuați cu acea certitudine și speranță în ciuda realității, în final veți primi răspunsurile necesare și meritate. Veți descoperi o logică autentică prin care să vă simțiți mai bine și pe măsură ce vă veți concentra pe ea, starea dvs. emoțională se va modifica în consecință.

Există o mare diferență între o afirmație și o întrebare. Atunci când vă spuneți: „Sunt fericit; sunt fericit; sunt fericit", s-ar putea să vă facă să vă simțiți fericit dacă veți avea intensitatea emoțională necesară pentru a vă modifica fiziologia, și prin urmare starea. În realitate însă puteți face asemenea afirmații toată ziua și să nu modificați felul în care vă simțiți. Ceea ce va schimba realmente felul în care simțiți este *modul în care întrebați*. „De ce sunt fericit acum? De ce *aș putea* fi fericit dacă aș vrea? Cum m-aș simți?" Dacă veți continua să vă puneți asemenea întrebări, veți găsi puncte de reper care să vă ajute

să vă concentrați pe motivele care există în realitate pentru a vă face să vă simțiți fericit. Vă veți simți cu siguranță fericit.

În loc doar să „inventați" întrebări, găsiți-vă *motive* reale *să simțiți* emoția. **Dvs. și cu mine putem schimba ceea ce simțim, într-o clipă, modificând doar centrul atenției.** Majoritatea nu înțelegem forța administrării memoriei. Nu-i așa că au existat momente neprețuite în viața dvs. asupra cărora era suficient să vă concentrați și să le retrăiți pentru ca imediat să vă simțiți din nou minunat chiar în clipa respectivă? Poate că a fost nașterea unui copil, ziua nunții sau prima întâlnire. Întrebările sunt călăuzele spre aceste momente. Dacă vă puneți întrebări de genul: „Care-mi sunt amintirile cele mai dragi?" sau „Ce este cu adevărat minunat în viața mea chiar acum?" și puteți reflecta serios la acestea, vă veți gândi la experiențele care v-au făcut să vă simțiți absolut fenomenal. În această stare emoțională fenomenală nu numai că vă veți simți mai bine, dar veți fi și capabil să-i ajutați mai mult pe cei din jur.

Așa cum probabil că ați ghicit, problema este că majoritatea trăim pe pilot automat. Incapacitatea de a controla constant întrebările pe care ni le punem de obicei ne limitează foarte tare gama emoțională și astfel ne afectează capacitatea de a utiliza resursele pe care le avem la îndemână. Soluția? Așa cum am explicat în Capitolul 6, prima fază este să conștientizați ce anume vreți și să descoperiți care este vechiul stereotip limitativ. Fiți sincer și întrebați-vă: „Dacă nu modific un anumit lucru, care va fi prețul plătit în final? Cât mă va costa pe termen lung?" și „În ce fel va fi modificată întreaga mea existență dacă fac schimbarea chiar acum?"; întrerupeți stereotipul (dacă vreodată ați suferit, apoi ați reușit să vă distrageți atenția și nu ați mai suferit, înseamnă că v-ați dat seama cât de eficient este); creați unul nou, o alternativă energizantă cu un nou set de întrebări mai eficiente și apoi transformați-le în reflex condiționat, repetându-le până ce devin o constantă a existenței dvs.

O ABILITATE IMPORTANTĂ

O abilitate esențială care m-a ajutat în clipele cele mai grele din viața mea a fost să învăț să-mi pun întrebări care să-mi

dea energie în momentele de criză. N-am să uit niciodată clipa în care am descoperit că unul dintre asociații mei din acea vreme ținea un seminar și prezenta cuvânt cu cuvânt un material pe care îl pregătisem eu. Primul impuls a fost să îmi pun întrebări de genul: „Cum îndrăznește! Cum de a avut tupeul să facă una ca asta?" Dar curând mi-am dat seama că implicarea în acest tip de întrebări fără răspuns nu numai că mă vor face să o iau razna, dar că voi intra într-un cerc vicios din care nu voi mai avea scăpare. El a făcut ce-a făcut — mi-am dat seama că trebuia doar să le îngădui avocaților mei să aplice principiul suferință-plăcere pentru a-l aduce pe drumul cel bun — așadar ce rost ar avea ca între timp să mă aflu într-o stare de furie? Am hotărât să merg mai departe și să mă bucur de viața mea, numai că atâta vreme cât continuam să mă întreb: „Cum de-a putut să-mi facă una ca asta?", rămâneam în aceeași stare negativă. Cea mai rapidă cale de a modifica starea mea ar fi fost să-mi pun o serie de noi întrebări. M-am întrebat: „Ce anume apreciez eu de fapt la acest tip?" La început o voce a strigat în capul meu: „Nimic!" După care m-am întrebat: „Ce anume *aș putea* să respect la el dacă aș vrea?" Și în final am găsit un răspuns. „Ei bine, trebuie să recunosc că măcar nu e un tip pasiv; *cel puțin* utilizează ce l-am învățat!" Asta m-a făcut să râd și mi-a întrerupt acel stereotip negativ, dându-mi posibilitatea să-mi schimb starea, să-mi reafirm opțiunile și să pot continua să le îndeplinesc simțindu-mă bine.

Una dintre căile pe care le-am descoperit pentru a crește calitatea vieții mele este să **îmi iau ca model întrebările curente pe care și le pun cei pe care îi respect cu adevărat.** Dacă întâlniți pe cineva care este extrem de fericit, vă garantez că există un motiv. Înseamnă că se concentrează permanent asupra lucrurilor care îl fac fericit și își pune întrebări în legătură cu fericirea. Aflați care sunt aceste întrebări, folosiți-le și veți începe să vă simțiți și dvs. la fel.

Unele întrebări nici măcar nu trebuie luate în considerare. De exemplu, Walt Disney refuza să cultive întrebări referitoare la reușita sau eșecul companiilor sale. Aceasta nu înseamnă că el, cel care a creat Regatul Magic, nu folosea întrebările, numai că o făcea constructiv. Bunicul meu, Charles Shows a

fost scenarist la Disney înainte să lucreze la Hanna-Barbera, unde s-a ocupat de personaje cum ar fi ursul Yogi și Huckleberry Hound. El mi-a împărtășit că atunci când Disney lucra la un nou proiect sau scenariu, avea un stil unic de a solicita cât mai multe idei. Avea un perete întreg pe care își dezvolta proiectul, scenariul sau ideea și toată lumea din companie trebuia să treacă pe acolo și să dea un răspuns la întrebarea: „Cum am putea îmbunătăți asta?" Notau cu toții soluții peste soluții, umplând peretele cu sugestii. Disney recapitula apoi răspunsurile tuturor. Astfel Walt Disney avea acces la imaginația tuturor celor care lucrau în compania sa și obținea apoi rezultate pe măsura calității informațiilor primite.

Răspunsurile pe care le primim depind de întrebările pe care suntem dispuși să le punem. De exemplu, dacă suntem cu adevărat furioși și cineva spune: „Ce e minunat în asta?" s-ar putea să nu fiți dispus să-i răspundeți. Dacă însă puneți preț pe ce aveți de învățat, s-ar putea să fiți dispus să răspundeți la propriile dvs. întrebări care ar fi: „Ce am de învățat din această situație? Cum aș putea folosi această situație?" Dorința de a găsi noi căi vă va face să vă găsiți răgaz să răspundeți la întrebările dvs. și atunci când o veți face vă veți schimba centrul atenției, starea și rezultatele obținute.

Puneți-vă câteva întrebări energizante chiar acum. **De ce anume sunteți cu adevărat fericit în viața dvs. în acest moment?** Ce este minunat în viața dvs. în prezent? **Pentru ce sunteți cu adevărat recunoscător?** Găsiți-vă răgazul să vă gândiți la aceste răspunsuri și să vedeți cât de bine vă simțiți știind că aveți motive legitime să vă simțiți bine chiar acum.

2. Întrebările controlează ceea ce ștergem. Oamenii sunt ființe uimitoare în privința „ștergerii din memorie". Și dvs. și eu ne gândim la milioane de lucruri care se petrec în jurul nostru și asupra cărora ne-am putea concentra chiar acum, de la pulsul pe care îl simțim la încheietura mâinii până la vântul ce adie ușor pe față. Și totuși, conștient ne putem concentra simultan numai pe un număr mic de lucruri. *Inconștient* mintea noastră poate face tot felul de lucru, dar conștient, numărul lucrurilor asupra cărora ne putem concentra simultan este limitat. Astfel creierul petrece multă vreme încercând

să facă o listă de priorități privitoare la lucrurile cărora le dăm atenție și mai important, la lucrurile cărora *nu* le dăm atenție sau ce anume trebuie „șters".

Dacă vă simțiți cu adevărat trist, există un singur motiv: pentru că *ștergeți toate motivele pe care le-ați avea să vă simțiți bine.* Și dacă vă simțiți bine, este tocmai pentru că ștergeți toate lucrurile rele asupra cărora v-ați putea concentra. Deci, când puneți cuiva o întrebare, modificați lucrurile asupra cărora se concentrează și cele pe care le „șterge". Dacă cineva vă întreabă: „Ești la fel de frustrat ca mine în privința acestui proiect?", chiar dacă n-ați fost frustrat până atunci, s-ar putea să vă concentrați asupra ștergerii motivelor anterioare și să începeți la rândul dvs. să vă îngrijorați, să vă simți mai puțin bine. Dacă cineva vă întreabă: „Ce anume este infect în viața ta?" *s-ar putea să fiți tentat să răspundeți fără să luați în calcul cât de ridicolă este întrebarea.* Dacă nu veți răspunde în mod conștient, întrebarea se va strecura în mintea dvs., în subconștient.

Și invers, dacă sunteți întrebat: „Ce anume este minunat în viața ta?" și vă concentrați asupra răspunsului, s-ar putea să vă simțiți imediat excelent. Dacă cineva vă spune: „Proiectul acesta este cu adevărat extraordinar. Îți dai seama ce impact vom avea datorită lucrurilor pe care le creăm aici?" s-ar putea să aveți un moment de inspirație în privința unui proiect care vi se părea mult prea dificil. **Întrebările sunt laserul conștiinței umane. Ele ne dirijează atenția și hotărăsc ce simțim și facem.** Opriți-vă pentru o clipă și uitându-vă prin încăpere, întrebați-vă: „Ce anume este maro în această cameră?" Uitați-vă împrejur și veți vedea: maro, maro, maro. Uitați-vă apoi la această pagină. Blocându-vă câmpul periferic, gândiți-vă la tot ceea ce este... verde. Dacă sunteți într-o încăpere cu care sunteți foarte familiarizat, probabil vă va fi ușor. Dar dacă sunteți într-un loc necunoscut, mai mult ca sigur că vă veți aminti mai degrabă de lucrurile maro decât de lucrurile verzi. Acum uitați-vă în jur și observați ce este verde: verde, verde, verde. De data asta nu vedeți mai mult verde? Din nou, dacă vă aflați într-un mediu cu care nu sunteți familiarizat, sunt convins că răspunsul este da. Ce concluzie putem trage? Întotdeauna vom găsi ceea ce căutăm.

Dacă sunteți furios, una dintre cele mai bune soluții este să vă întrebați: *„Cum aș putea învăța ceva din această problemă astfel încât să nu se mai repete?"* Acesta este un exemplu de întrebare calitativă, pentru că vă va duce de la problema curentă la descoperirea unor resurse care vă vor împiedica să mai suferiți pe viitor. Înainte de a vă pune această întrebare, practic ștergeți posibilitatea de a transforma problema într-o reușită.

PUTEREA PRESUPUNERII

Întrebările au puterea de a afecta convingerile noastre și deci ceea ce considerăm ca fiind posibil sau imposibil. Așa cum am învățat în Capitolul 4, întrebările bine alese pot slăbi picioarele de reper ale convingerilor distructive, făcându-ne capabili să le descompunem bucată cu bucată și să le înlocuim cu altele revigorante. V-ați dat seama că în general, anumite cuvinte pe care le alegem și chiar ordinea lor într-o întrebare ne pot face să excludem de la bun început anumite lucruri, iar pe altele să le considerăm ca de la sine înțelese? Aceasta este ceea ce se numește puterea **presupunerii**, un lucru de care trebuie să fiți foarte conștient.

Presupunerile vă programează să acceptați lucruri care pot fi sau nu reale și care pot fi folosite împotriva noastră de alții sau subconștient de noi înșine. De exemplu, dacă, după câteva rezultate care v-au dezamăgit, vă puneți o întrebare de genul: „De ce mă autosabotez mereu?", căutați și mai multe justificări în această direcție și declanșați ceea ce se numește profeția autoîmplinită. De ce? Pentru că, așa cum am mai spus, creierul, ascultător, va găsi un răspuns pentru tot ceea ce-l întrebați. Veți considera ca de la sine înțeles să vă autosabotați pentru că vă concentrați pe *„de ce"* o faceți și nu pe *„dacă"* o faceți.

Un exemplu de acest tip a apărut în 1988 în timpul alegerilor prezidențiale, după ce George Bush a anunțat că l-a ales ca viitor vice-președinte pe Dan Quayle. Un canal de televiziune de știri a organizat un sondaj la nivel național cerându-le oamenilor să sune la un număr gratuit pentru a răspunde la întrebarea: „Vă deranjează că Dan Quayle s-a folosit de relațiile familiei sale pentru a intra în Garda Națională și a nu

merge să lupte în Vietnam?" Presupunerea izbitoare inclusă în întrebare era, desigur, că Dan Quayle s-a folosit într-adevăr de relațiile familiei sale pentru a se bucura de un avantaj nemeritat — lucru care însă nu s-a dovedit niciodată. Lumea însă a răspuns ca și cum ar fi fost de la sine înțeles. Oamenii n-au *pus la îndoială*, ci au acceptat automat. Ba mai mult, unii au sunat să spună că sunt chiar foarte nemulțumiți de acest lucru, deși nu au existat niciodată dovezi concrete. Din păcate acest sistem este foarte des folosit; îl aplicăm atât în cazul nostru cât și al celorlalți mai tot timpul. Nu trebuie să cădeți în capcana de a accepta presupunerile dvs. sau ale altcuiva dacă ele au o conotație negativă. Găsiți puncte de reper pentru a vă susține convingeri noi care să vă încurajeze.

3. Întrebările modifică resursele de care dispunem. Acum vreo cinci ani am ajuns într-un moment de cumpănă al existenței mele, atunci când, fiind foarte ocupat cu turneul meu de conferințe, am descoperit că unul dintre asociații mei delapidase un sfert de milion de dolari, lăsându-mi compania și cu o datorie de 758 000 de dolari. Întrebările pe care n-am fost în stare să le pun când l-am angajat pe acest om m-au împins să ajung în această situație, iar acum destinul meu depindea de noile întrebări pe care aveam să mi le pun. Toți consilierii mei m-au informat că nu aveam de ales: trebuia să declar faliment.

Ei au început imediat să pună întrebări de genul: „Oare ce ar trebui să vindem mai întâi? Ce să le spunem angajaților?" Dar eu am refuzat să accept înfrângerea. Am hotărât că indiferent cât m-ar costa, voi *găsi o cale* ca firma mea să continue să existe. Actualmente încă mai lucrez în domeniu nu datorită sfaturilor pe care le-am primit din partea celor din jur, ci pentru că mi-am pus o întrebare mai la obiect: „Cum aș putea să schimb totul în avantajul meu?"

După aceea mi-am pus o întrebare și mai eficientă: „Cum aș putea schimba ceva la nivelul companiei pentru a o duce pe o culme mai înaltă și pentru a avea un impact și mai mare ca în trecut?" Știam că dacă-mi voi pune o întrebare mai bună, voi obține un răspuns mai bun.

La început nu am primit răspunsul dorit. Inițial răspunsul era „nici o șansă", dar am continuat să mă întreb cu intensitate și speranță. Mi-am extins întrebarea: „Cum aș putea da mai multă valoare și ajuta și mai multă lume chiar și când dorm? Cum aș putea ajunge mai aproape de oameni astfel încât să nu mai existe limite datorate prezenței mele fizice?" Din aceste întrebări mi-a venit ideea să apelez la mai multe persoane care să mă reprezinte în întreaga țară. Tot din aceste întrebări, un an mai târziu mi-a venit ideea de a face un spot de prezentare televizat. Iată ce răspunsuri am primit în urma acelei întrebări arzătoare.

De atunci am produs și distribuit peste 7 milioane de casete în lumea întreagă. Pentru că mi-am pus o întrebare cu maximă intensitate, am obținut un răspuns care m-a ajutat să îmi dezvolt relațiile cu diverși oameni din lumea întreagă, oameni pe care altfel nu aș fi avut cum să-i întâlnesc, să-i cunosc sau să-i influențez în vreun fel.

În lumea afacerilor în special, întrebările deschid noi orizonturi și ne oferă acces la resurse de care altfel nu ne-am putea da seama că ne stau la dispoziție. La compania Ford Motor președintele, pensionar acum, Donald Petersen era binecunoscut pentru întrebările sale foarte percutante: „Ce părere ai? În ce fel ai putea să-ți îmbunătățești munca?" Odată Petersen a pus o întrebare care a sporit considerabil profitul firmei Ford, aducând-o pe calea succesului. L-a întrebat pe designerul Jack Telnack: „Îți plac mașinile pe care le proiectezi?" Telnack i-a replicat: „De fapt nu-mi plac." Și Petersen i-a pus o altă întrebare esențială: „De ce nu ignori conducerea și nu proiectezi o mașină pe care ți-ai dori să o ai?"

Designerul a procedat ca atare și a început să lucreze la Ford-ul Thunderbird 1983, o mașină din care s-au inspirat ulterior modelele Taurus și Sable. În 1987, sub îndrumarea maestrului întrebărilor, Petersen, Ford a depășit ca profit firma General Motors și în prezent Taurus este una dintre cele mai grozave mașini de pe piață.

Donald Petersen este un exemplu extraordinar de persoană care a folosit forța întrebărilor bine alese. Cu o întrebare simplă el a schimbat complet destinul companiei Ford Motor. Și dvs. și eu dispunem de aceeași putere în fiecare clipă. În

orice moment întrebările pe care ni le punem ne pot modifica percepția față de cine suntem, de ce suntem în stare și ce suntem dispuși să facem pentru a ne împlini visurile. Faptul că veți învăța să controlați în mod conștient întrebările pe care vi le puneți vă va ajuta să realizați tot mai multe, să vă împliniți destinul mai eficient decât orice altă cale. Adesea resursele noastre sunt limitate doar de întrebările pe care ni le punem.

Este important de reținut că în realitate convingerile noastre afectează întrebările asupra cărora ne concentrăm. Mulți nu s-ar fi întrebat niciodată „Cum aș putea transforma lucrurile în favoarea mea?", pur și simplu pentru că toți cei din jur ar fi fost de părere că este imposibil. Ar fi considerat chiar că este o pierdere de timp și de energie. Aveți grijă să nu vă puneți întrebări limitative, pentru că veți primi răspunsuri limitative. Singurul lucru care vă limitează întrebările este convingerea dvs. în privința a ceea ce este posibil. O convingere cheie care mi-a transformat destinul personal și profesional este că, dacă voi continua să-mi pun întrebări, voi primi răspunsuri. Nu trebuie decât să creăm o întrebare și mai bună și vom primi un răspuns și mai bun. O metaforă pe care o folosesc uneori este că viața este doar un joc, *O roată a norocului!*; există toate răspunsurile — totul este să puneți întrebările potrivite pentru a câștiga.

ÎNTREBĂRI CE REZOLVĂ PROBLEMELE

Cheia este deci să vă formați un stereotip de întrebări consecvente care să vă dea forță. Și dvs. și eu știm că indiferent de ce ne-am ocupa în viață, vor exista momente în care vom întâlni ceea ce numim noi „probleme": blocaje în calea progresului personal și profesional. Fiecare, indiferent cât de mult a reușit, trebuie să facă față acestor „chilipiruri". Problema nu este dacă veți avea sau nu probleme, ci cum le veți trata atunci când vor apărea. Cu toții avem nevoie de un plan sistematic de abordare a momentelor de cumpănă. Astfel, înțelegând importanța întrebărilor în schimbarea imediată a stării de spirit, am avut acces la diverse resurse și soluții și am început să întreb oamenii cum au ieșit la rândul lor din ase-

menea situații. Am descoperit că există anumite întrebări ce par a fi relativ aceleași. Iată o listă a celor cinci întrebări pe care le folosesc în fața oricărei probleme și trebuie să vă spun că ele mi-au schimbat categoric calitatea vieții. Dacă vă veți hotărî să le folosiți, vor avea același efect și în cazul dvs.

Nu voi uita niciodată când am folosit prima dată aceste întrebări pentru a-mi schimba starea de spirit. Eram într-un moment după ce avusesem un tumeu de conferințe în 100 de zile din 120. Eram practic istovit. În plus am găsit și un morman de probleme de rezolvat „urgent" trimise de directorii diverselor mele companii, plus o listă cu peste 100 de telefoane pe care trebuia să le dau personal. Nu era vorba de persoane care doreau să mă audă, ci de telefoane importante către prietenii cei mai apropiați, către asociații în afaceri sau membrii familiei. Am simțit că o iau razna. Am început să-mi pun tot felul de întrebări cumplit de demobilizatoare: „Cum de n-am timp niciodată? De ce nu m-or lăsa în pace? Chiar ei nu înțeleg că nu sunt un robot? De ce nu reușesc niciodată să-mi trag și eu sufletul?" Vă dați seama cam în ce stare emoțională mă aflam în acel moment.

ÎNTREBĂRI PENTRU REZOLVAREA PROBLEMELOR

1. Ce e nemaipomenit în această problemă?
2. Ce nu este perfect încă?
3. Ce sunt dispus să fac pentru a obține ceea ce vreau?
4. Ce sunt dispus să nu mai fac pentru a obține ceea ce vreau?
5. Cum aș putea să mă bucur de toate acestea pe parcurs, în timp ce fac ceea ce este necesar pentru a obține ce vreau?

Din fericire am reușit să mă adun. Am întrerupt stereotipul și am înțeles că enervarea n-o să îndrepte lucrurile; chiar le va înrăutăți. Starea în care mă aflam mă făcea să îmi pun întrebări cumplite. Trebuia să-mi schimb starea punându-mi întrebări mai potrivite. Mi-am concentrat atenția asupra lis-

tei cu întrebări pentru rezolvarea problemelor şi am început cu:

1. **„Ce e nemaipomenit în această problemă?"** Prima mea reacţie, ca şi în alte cazuri, a fost „Absolut nimic!" M-am mai gândit însă puţin şi mi-am dat seama că acum opt ani aş fi dat orice să am 20 de asociaţi în afaceri şi prieteni care să dorească să mă viziteze. Nici nu putea fi vorba de 100 de persoane cu o asemenea valoare şi importanţă la nivel naţional precum cele de pe lista prietenilor şi partenerilor de afaceri actuali. Pe măsură ce am înţeles asta, am început să râd în sinea mea, am întrerupt stereotipul şi m-am simţit recunoscător că existau atâţia oameni pe care îi respect şi îi iubesc şi care doreau să-şi petreacă timpul cu mine.

2. **„Ce nu este perfect încă?"** Sigur că programul meu trebuia foarte bine pus la punct. Aveam impresia că n-am deloc timp pentru mine şi că întreaga mea existenţă era complet dezechilibrată. Trebuie să observăm presupunerea inclusă în această întrebare. „Ce nu este perfect încă?" implică foarte clar faptul că lucrurile *vor fi* perfecte. Această întrebare nu numai că oferă noi răspunsuri, dar vă şi linişteşte în acelaşi timp.

3. **„Ce sunt dispus să fac pentru a obţine ceea ce vreau?"** Am hotărât că sunt dispus să-mi organizez viaţa şi programul astfel încât să fie mai echilibrate, dar şi să preiau controlul şi să învăţ să refuz anumite lucruri. Am înţeles că e nevoie să angajez un nou director general pentru una dintre companii, cineva care să se ocupe de o parte din munca mea şi să mă mai scape de surplusul de sarcini. Astfel voi avea mai mult timp pentru casă şi familie.

4. **„Ce sunt dispus să nu mai fac pentru a obţine ceea ce vreau?"** Ştiam că nu mai pot să mă plâng în stânga şi în dreapta, susţinând ce nedreaptă este această situaţie sau să mă simt invadat de cei care de fapt încercau să mă sprijine.

5. **„Cum aş putea să mă bucur de toate acestea pe parcurs, în timp ce fac ceea ce este necesar pentru a obţine ceea ce vreau?"** Când mi-am pus această ultimă întrebare, cea mai importantă, m-am gândit şi cum aş putea s-o fac mai amuzantă. Mi-am zis: „Cum m-aş putea bucura de cele 100 de

telefoane pe care trebuie să le dau?" Stând la birou, nu aveam nici un pic de eficiență. Apoi mi-a venit ideea: nu mai fusesem în jacuzzi de șase luni. M-am îmbrăcat repede în costumul de baie, mi-am luat laptop-ul și telefonul cu speaker și m-am dus în jacuzzi. M-am relaxat și am început să dau telefoane. Am sunat câțiva parteneri de afaceri de la New York și am început să-i necăjesc spunându-le: „Serios, e chiar așa de frig acolo? Hm! E destul de greu și în California. Uite, acum sunt obligat să stau în jacuzzi!" Ne-am distrat cu toții și am transformat „corvoada" într-o joacă (când am ieșit din jacuzzi eram atât de plin de riduri că arătam de 400 de ani, dar reușisem să cuprind întreaga listă!). Jacuzzi-ul se afla în curte, dar trebuie să observați că era nevoie de *întrebarea* potrivită pentru a descoperi această resursă. Odată cu întocmirea listei celor cinci întrebări pe care trebuie să le aveți în fața ochilor în orice moment, aveți la îndemână și un stereotip asupra felului în care trebuie să abordați problemele, astfel încât să vă schimbați centrul atenției instantaneu și să aveți acces la resursele necesare.

„Cine nu știe să pună întrebări nu poate trăi."

VECHI PROVERB

În fiecare dimineață când ne trezim, ne punem întrebări. Când sună ceasul ce vă întrebați: „Cum de trebuie să mă scol chiar acum?", „De ce n-are ziua mai multe ore?", „Ce-ar fi *să mai trag un pui de somn?*" Iar când ajungeți la duș ce vă întrebați: „De ce trebuie să merg la slujbă?", „Oare cât de aglomerată va fi circulația astăzi?", „Cu ce o să mă mai trezesc pe birou?" Ce-ar fi să vă începeți ziua prin a vă pune o serie de întrebări care să determine un alt cadru mental prin care să vă amintiți faptul că sunteți recunoscător, fericit sau entuziast? Ce fel de zi credeți că ați avea pornind de la aceste stări emoționale pozitive care ar acționa ca un filtru? Sigur că ar afecta felul în care reacționați față de orice.

Înțelegând toate acestea, am hotărât că am nevoie de un „ritual al reușitei" și am creat o serie de întrebări pe care mi le pun în fiecare dimineață. Extraordinar este că vă puteți pune aceste întrebări dimineața, sub duș, când vă bărbieriți sau când vă uscați părul ș.a.m.d. Oricum vă puneți întrebări.

De ce nu vi le-ați pune pe cele corecte? Am înțeles că există anumite emoții pe care trebuie să le cultivăm pentru a fi fericiți și pentru a reuși fiecare în parte. Altfel ați putea să învingeți și să vă simțiți totuși un înfrânt, mai ales în cazul în care nu mai țineți socoteala sau nu vă găsiți vreme să vă dați seama ce noroc ați avut. Deci găsiți-vă timp chiar acum să treceți în revistă întrebările de mai jos. Găsiți-vă vreme să trăiți profund sentimentele declanșate de fiecare dintre ele.

Dacă într-adevăr doriți să produceți o schimbare în viața dvs., ele trebuie să devină ritualul zilnic al reușitei personale. Punându-vă permanent aceste întrebări, veți constata că aveți acces permanent la stările emoționale cele mai favorabile și veți începe să creați autostrăzile spre emoții precum fericire, entuziasm, mândrie, recunoștință, bucurie, implicare și iubire. Curând veți constata că atunci când deschideți ochii, aceste întrebări se declanșează automat, din obișnuință și că sunteți pregătit să răspundeți la acest tip de întrebări care să vă dea forța de a trăi cele mai mari reușite în viață.

ÎNTREBĂRILE CARE VĂ DAU ENERGIE DIMINEAȚA

Experiența noastră de viață se bazează pe lucrurile asupra cărora ne concentrăm. Următoarele întrebări sunt concepute astfel încât să vă facă să trăiți mai multă fericire, să fiți mai entuziast, mai mândru, mai recunoscător, mai vesel, mai dedicat și mai iubit în fiecare zi a vieții tale. Nu uitați, întrebările calitative creează o viață de calitate.
Găsiți două sau trei răspunsuri la toate aceste întrebări și simțiți-vă cât mai implicat. Dacă aveți probleme cu găsirea unui răspuns, este suficient să adăugați „ar putea". De exemplu: „Ce *ar putea* să mă facă cel mai fericit în viața actuală?"

1. **De ce anume sunt fericit în viața mea de acum?**
   Ce anume mă face fericit? Cum mă simt când sunt fericit?
2. **De ce anume sunt entuziasmat în viața mea de acum?**
   Ce anume mă face entuziast? Cum mă simt când sunt entuziast?

3. **De ce anume sunt mândru în viaţa mea de acum?**
   Ce anume mă face mândru? Cum mă simt când sunt mândru?
4. **De ce anume sunt recunoscător în viaţa mea de acum?**
   Ce anume mă face recunoscător? Cum mă simt când sunt recunoscător?
5. **De ce anume mă bucur în viaţa mea de acum?**
   Ce anume mă face să mă bucur? Cum mă simt când mă bucur?
6. **În ce anume mă implic în viaţa mea de acum?**
   Ce anume mă face să mă implic? Cum mă simt când mă implic?
7. **Pe cine iubesc? Cine mă iubeşte?**
   Ce anume mă face să iubesc şi să fiu iubit? Ce simt când iubesc şi sunt iubit?

Seara uneori îmi pun Întrebările de Dimineaţă şi alteori îmi mai pun trei întrebări suplimentare. Acestea sunt:

ÎNTREBĂRILE CARE VĂ DAU ENERGIE SEARA

1. **Ce am dăruit astăzi?**
   În ce fel am dăruit ceva astăzi?
2. **Ce am învăţat astăzi?**
3. **În ce fel ziua de astăzi a adus ceva în plus calităţii vieţii mele sau cum pot folosi ziua de astăzi ca pe o investiţie în viitorul meu?**
   Repetaţi Întrebările de Dimineaţă (opţional).

OFERĂ DARUL ÎNTREBĂRILOR

Odată ce învăţaţi cum să puneţi întrebări care să vă dea energie nu numai că vă ajutaţi, dar îi ajutaţi şi pe alţii. Puteţi oferi întrebările ca pe un dar celorlalţi. Odată, la New York,

am întâlnit un prieten și un partener de afaceri cu care am luat prânzul. El era un strălucit impresar și l-am admirat pentru discernământul său profesional remarcabil și pentru firma pe care și-a deschis-o încă de când era foarte tânăr. Dar în ziua aceea el tocmai trecuse prin ceea ce percepea a fi o lovitură distrugătoare — asociatul lui plecase de la firmă lăsându-i pe cap o grămadă de probleme și nu prea multe idei cum le-ar putea rezolva.

Să nu uităm însă că lucrurile pe care se concentra dădeau sensul întâmplării. În orice situație vă puteți concentra pe lucrurile care vă demobilizează sau pe cele care vă dau energie. Și dacă priviți cu atenție vedeți că de fapt cu asta vă și alegeți. Problema lui era că își punea întrebări greșite: „Cum a putut asociatul meu să mă părăsească așa? Chiar nu-i pasă? Nu-și dă seama că-mi distruge viața? Nu a înțeles că nu pot fără el? Cum o să le explic eu clienților că voi da faliment?" Toate aceste întrebări erau pline de presupuneri referitoare la felul în care i-a fost distrusă viața.

Aveam multe căi prin care aș fi putut interveni, dar am hotărât să-l întreb doar câteva lucruri. I-am spus: „Recent am creat această tehnică simplă a întrebărilor și atunci când am aplicat-o în cazul meu, am descoperit că are un impact extraordinar. M-a scos din câteva momente tare dificile. Te-ar deranja dacă ți-aș pune câteva întrebări ca să văd dacă au efect și asupra ta?" El mi-a spus: „Bine, dar nu cred că mă mai poate ajuta ceva acum." Am început prin a-i pune Întrebările de Dimineață și apoi Întrebările ce Rezolvă Problemele.

Am început cu „De ce ești fericit? Știu că pare o tâmpenie și e de-a dreptul caraghios și siropos, dar spune-mi realmente ce te face fericit în viața de acum?" Primul lui răspuns a fost „De nimic", așa că i-am spus: „Cum ai putea să fii fericit chiar acum dacă ai vrea?" El mi-a zis: „Sunt fericit pentru că soția mea se descurcă bine acum și avem o relație foarte apropiată." L-am întrebat: „Ce simți când te gândești la legătura voastră foarte apropiată?" El mi-a spus: „E unul dintre cele mai frumoase daruri din viața mea." I-am zis: „Este o doamnă cu totul specială, nu-i așa?" El a început să se concentreze asupra ei și să se simtă fenomenal.

Veți spune că doar i-am distras atenția. Nu, l-am ajutat să intre într-o stare mai bună. Și într-o stare mai bună puteți găsi căi mai bune de abordare a problemelor. Întâi trebuie să întrerupem stereotipul și să plasăm persoana într-un mediu emoțional pozitiv.

L-am întrebat de ce altceva mai este fericit. A început să-mi povestească cum *ar trebui* să fie fericit de faptul că tocmai a ajutat un scriitor să încheie primul contract avantajos pentru o carte și cât de încântat a fost acesta. Mi-a zis că ar trebui să se simtă mândru de asta, dar că nu e. Așa că l-am întrebat: „Dacă te-ai simți mândru, cum ar fi?" A început să se gândească la cât de grozav ar fi și starea sa s-a modificat imediat. I-am spus din nou: „De ce ești mândru?" El mi-a zis: „Sunt foarte mândru de copiii mei. Sunt minunați. Nu numai că au reușit bine în afaceri, dar știu și să țină la oameni. Sunt mândru de ceea ce au devenit ca adulți și pentru că sunt copiii mei. Ei sunt parte din moștenirea mea." Am zis: „Ce simți când știi că ai avut un asemenea impact?"

Dintr-o dată cel care avea impresia că întreaga sa existență se terminase a reînviat. L-am întrebat pentru ce era cu adevărat recunoscător. Mi-a zis că era cu adevărat recunoscător pentru că a reușit să depășească momentele grele, când era tânăr și încă se zbătea să-și facă un nume și pentru că și-a clădit cariera pornind foarte de jos, trăind pe viu Visul American. Apoi am întrebat: „De ce ești cu adevărat entuziasmat?" El mi-a zis: „De fapt sunt entuziasmat că am chiar acum ocazia să fac o schimbare." Și a fost prima dată când s-a gândit la asta, pentru că își schimbase radical starea. L-am întrebat: „Pe cine iubești și cine te iubește?" A început să-mi vorbească despre familia lui și cât de apropiați sunt ei.

Atunci l-am întrebat: „Ce este grozav în faptul că asociatul tău te-a lăsat baltă?" El mi-a zis: „Știi, ceea ce este grozav în legătură cu asta este că nu puteam să sufăr să vin la New York. Mie-mi place la mine acasă, în Connecticut". El a continuat: „Grozav este că dintr-o dată am o altă perspectivă asupra lucrurilor." A început să evoce un întreg șir de posibilități și a hotărât să-și deschidă un nou birou de avocatură în Connecticut la nici cinci minute de casă, să-și ia băiatul asociat în afaceri și să lase în Manhattan doar un sediu unde se

preluau apelurile. A fost atât de încântat încât s-a decis pe loc să meargă să caute un nou birou.

În doar câteva minute forța întrebărilor a funcționat ca prin farmec. El deținea resursele necesare să depășească situația dificilă, numai că întrebările negative pe care și le punea făcuseră ca această forță să-i fie inaccesibilă, ceea ce l-a făcut să se considere un om bătrân care a pierdut tot ce a clădit până atunci. În realitate viața îi oferise un dar enorm, numai că adevărul fusese complet șters din memoria sa până ce nu și-a pus întrebările calitative.

O CHESTIUNE DE DESTIN

Una dintre persoanele mele preferate — și unul dintre cei mai impresionanți oameni pe care i-am cunoscut vreodată — este Leo Buscaglia, autorul cărții *Love (Iubire)* și a altor titluri remarcabile din domeniul relațiilor interumane. Extraordinar în cazul lui Leo este că el a continuat cu perseverență să-și pună o întrebare pe care tatăl său i-o insuflase încă de când era foarte mic. În fiecare zi, la masă tatăl lui întreba: *„Leo, ce-ai învățat astăzi?"* Leo trebuia neapărat să aibă un răspuns, și încă unul prețios. Dacă nu învăța nimic cu adevărat interesant la școală în ziua aceea, fugea repede și lua enciclopedia ca să citească ceva ce ar putea să-i împărtășească tatălui său. Până în zilele noastre el nu se culcă până nu învață ceva nou și interesant. Ca urmare el își stimulează permanent mintea și mare parte din pasiunea și dragostea sa de a învăța au provenit din această întrebare pusă în fiecare zi de decenii încoace.

Care ar fi câteva întrebări utile pe care să vi le puneți permanent? Două dintre întrebările mele preferate sunt dintre cele mai simple. Ele mă ajută să transform orice fel de probleme care ar putea apărea în viața mea. Ele sunt pur și simplu: „Ce este grozav în asta?" și „Cum aș putea folosi asta?" Atunci când mă întreb ce este grozav în orice situație, găsesc un sens puternic pozitiv și atunci când mă întreb cum aș putea folosi acest ceva, pot adapta orice problemă pentru a o transforma în avantajul meu. Deci care sunt cele două întrebări pe care le puteți folosi pentru a vă schimba starea emoțională sau pentru a vă da resursele pe care le doriți cu adevă-

rat? Mai adăugați două la întrebările standard de dimineață pe care vi le-am sugerat deja și formulați-le astfel încât să se aplice în cazul dvs. și să satisfacă nevoile dvs. personale și emoționale.

Unele dintre cele mai importante întrebări pe care ni le punem de-a lungul vieții sunt: „În ce constă de fapt viața mea?", „În ce sunt cu adevărat implicat?", „De ce mă aflu aici?" și „Cine sunt?" Aceste întrebări sunt extraordinar de puternice, dar dacă veți aștepta răspunsul perfect, ați încurcat-o rău de tot. Cel mai adesea prima reacție emoțională, organică pe care o aveți la orice întrebare este cea în care trebuie să aveți încredere și în funcție de care să acționați. Aceasta ar fi ultimul punct pe care să-l clarificăm. **Există un moment în care trebuie să încetați să vă mai puneți întrebări pentru a face cu adevărat progrese.** Dacă veți continua să vă puneți întrebări, veți deveni nesigur și nu veți trece la fapte decât în anumite situații care vor duce la anumite rezultate. **Într-un anumit moment trebuie să încetați să mai tot evaluați și de atunci încolo să treceți la fapte.** Cum? În sfârșit ați decis ce este cel mai important pentru dvs., cel puțin pentru moment, și vă folosiți puterea personală pentru a vă pune în practică un gând și pentru a începe să schimbați calitatea vieții dvs.

Așa că lăsați-mă să vă pun o întrebare. Dacă ar exista o măsură imediată pe care ați putea să o aplicați pentru a modifica instantaneu calitatea emoțiilor și sentimentelor dvs. din fiecare zi, oare ați vrea să știți care este aceasta? Atunci treceți repede la...

9

Vocabularul succesului absolut

„Adevăratul cuvânt este un agent puternic. De câte ori întâlnim unul dintre aceste cuvinte profund adevărate... îi resimțim efectul atât fizic cât și spiritual, cu o intensitate electrizantă."

MARK TWAIN

Cuvinte... Au fost dintotdeauna folosite pentru a ne face să râdem sau să plângem. Ele pot răni sau vindeca. Ne oferă speranță sau ne distrug. Prin cuvinte putem face simțite cele mai nobile intenții sau ne putem face cunoscute cele mai profunde dorințe.

De-a lungul istoriei omenirii cei mai mari lideri și gânditori au folosit puterea cuvintelor pentru a ne transforma emoțiile, pentru a ne înrola cauzei lor și pentru a ne modela traiectoria destinului. Cuvintele nu creează doar emoții, ci și fapte. Și din faptele noastre rezultă sensul întregii noastre existențe. Când Patrick Henry a vorbit în fața delegaților săi și a proclamat: „Nu știu care este drumul pe care-l vor alege alții; dar în ceea ce mă privește, dacă nu-mi dați libertatea, prefer să mor!" Vorbele lui au aprins o adevărată torță care i-a determinat pe strămoșii noștri să se dezlănțuie și să pună capăt tiraniei pentru totdeauna, pentru că fuseseră de prea multă vreme subjugați.

Moștenirea de care avem privilegiul să ne bucurăm și dvs. și eu, posibilitățile pe care le avem acum, tocmai pentru că trăim în sânul acestui popor, au fost create de oameni care și-au ales cuvintele ce aveau să modeleze faptele generațiilor viitoare:

> De-a lungul evenimentelor istoriei devine necesar ca un popor să rupă legăturile politice prin care a fost legat de altul...

Această Declarație de Independență atât de simplă, această combinație de cuvinte a devenit instrumentul prin care o întreagă națiune avea să se schimbe.

Sigur că impactul cuvintelor nu se limitează doar la Statele Unite ale Americii. În timpul celui de-al doilea război mondial, când era în pericol însăși supraviețuirea Marii Britanii, cuvintele unui om au ajutat la mobilizarea voinței poporului englez. S-a spus cândva că Winston Churchill avea o capacitate unică de a trimite în luptă chiar limba engleză. Celebrul său apel către britanici de a transforma totul în „clipa extraordinară" le-a dat curaj nemăsurat și a zdrobit pentru totdeauna iluzia lui Hitler că mașinăria sa de război ar putea fi invincibilă.

Majoritatea convingerilor sunt create de cuvinte — și pot fi în egală măsură schimbate de cuvinte. Punctul de vedere al poporului nostru în privința egalității rasiale a fost fără îndoială modelat de fapte, dar ele au fost inspirate de vorbe pline de pasiune. Cine ar putea să uite vreodată apelul atât de impresionant al lui Martin Luther King, Jr. atunci când și-a împărtășit viziunea: „Am un vis că într-o zi acest popor se va ridica și va trăi adevăratul sens al crezului său..."?

Mulți dintre noi suntem foarte conștienți de forța cuvintelor și de rolul pe care l-au jucat de-a lungul istoriei noastre, de forța marilor vorbitori care au reușit să ne impresioneze, dar puțini suntem conștienți de *propria* noastră forță de a folosi aceleași cuvinte pentru a ne impresiona din punct de vedere emoțional, pentru a ne stimula, a ne da ghes și a ne întări spiritual, pentru a trece la fapte și a căuta marea bogăție a acestui dar căruia îi spunem viață.

O selectare eficientă a cuvintelor folosite pentru a descrie experiențele existenței noastre poate duce la trezirea unor emoții pozitive. O selectare greșită a cuvintelor ne poate distruge cu siguranță și rapiditate. Majoritatea luăm hotărâri inconștiente în privința cuvintelor pe care le alegem: mergem precum somnambulii prin labirintul de posibilități de care dispunem. **Trebuie să înțelegeți chiar acum puterea pe care o au cuvintele dvs., dacă știți să le alegeți cu înțelepciune.**

Ce dar minunat sunt de fapt aceste simboluri simple! Noi transformăm aceste forme unice pe care le mai numim și litere (sau sunete în cazul cuvintelor rostite) într-o tapiserie unică și bogată a experienței umane. Ele ne furnizează un adevărat mijloc de exprimare și de împărtășire a experienței personale cu ceilalți. Totuși majoritatea nu vă dați seama că de fapt **cuvintele pe care le alegeți de obicei afectează felul în care**

comunicați cu dvs. înșivă și prin urmare, ceea ce trăiți *dvs.* personal.

Cuvintele ne pot răni în orgoliul nostru sau ne pot înflăcăra sufletul — putem modifica pe loc orice experiență emoțională prin simpla alegere a unor cuvinte noi pentru a ne descrie ce anume simțim. Dacă însă nu reușim să stăpânim cuvintele și permitem ca alegerea lor să fie determinată doar de un obicei inconștient, ne putem denigra întreaga experiență de viață. Dacă veți descrie o experiență magnifică drept „bunicică", textura bogată a acestei experiențe va fi aplatizată printr-o utilizare limitativă a vocabularului. **Cei care folosesc un vocabular sărac trăiesc o viață emoțională sărăcăcioasă; cei care folosesc un vocabular bogat au o paletă cu o multitudine de culori prin care își descriu experiența, nu numai pentru alții, ci și pentru ei înșiși.**

Majoritatea oamenilor nu sunt stimulați de *dimensiunea* vocabularului pe care îl înțeleg în mod conștient, ci de cuvintele pe care *aleg* să le folosească. De multe ori folosim cuvintele pe post de „scurtături", numai că aceste scurtături duc la trăiri emoționale *cu schimbări de scurtă durată*. Pentru a ne controla existența în mod conștient, trebuie să evaluăm în mod conștient și să ne îmbunătățim vocabularul permanent, pentru a ne asigura că el ne îndreaptă spre direcția dorită și nu spre cea pe care vrem să o evităm. Și dvs. și eu trebuie să înțelegem că limba este plină de asemenea cuvinte care, pe lângă înțelesul lor propriu-zis, transmit și o intensitate emoțională deosebită. De exemplu, dacă vă obișnuiți să spuneți întruna că vă „displac" diverse lucruri — vă „displace" părul, vă „displace" slujba pe care o aveți, vă „displace" că trebuie să faceți ceva — nu credeți că asta sporește intensitatea stării emoționale negative mai mult decât dacă ați folosi „*Prefer* altceva"?

Utilizarea unor cuvinte cu încărcătură emoțională poate transforma ca prin farmec propria dvs. stare sau a altora. Gândiți-vă la cuvântul „cavalerism". Oare nu declanșează diverse imagini și nu are un impact emoțional mai mare decât cuvinte precum „politețe" sau „noblețe"? Știu sigur că în cazul meu așa este. Cavalerismul mă face să mă gândesc la un cavaler viteaz, călare pe un cal alb, care vine s-o salveze pe prințesa cu plete negre ca pana corbului; inspiră o noblețe a spiritului, o atmosferă de onorabili cavaleri ai mesei rotunde

cu întreaga etică a regelui Arthur — pe scurt minunea din Camelot. Sau cum ar putea cuvinte precum „impecabil" sau „integritate" să se compare cu „bravo ție" și „cinste"? Sigur că sintagma „în căutarea desăvârșirii" este mai intensă decât „să încerci să faci lucrurile mai bine".

Ani de zile am observat din proprie experiență forța schimbării unui singur cuvânt în comunicarea cu cineva și am constatat că modifică instantaneu felul în care simt oamenii — și adesea felul în care se comportă ca urmare a acestei schimbări. După ce am lucrat cu sute de mii de oameni pot să vă spun că de un lucru sunt absolut sigur, ceva ce la prima vedere pare greu de crezut: **prin simpla schimbare a vocabularului obișnuit — cuvintele prin care descrieți permanent emoțiile existenței dvs. — puteți modifica instantaneu cum gândiți, cum simțiți și cum trăiți.**

Experiența care mi-a declanșat această percepție s-a petrecut cu câțiva ani în urmă în timpul unei întâlniri de afaceri. Eram cu doi bărbați, dintre care unul fusese director general la una dintre companiile mele, iar celălalt îmi era asociat cu drepturi egale și bun prieten. În toiul întâlnirii am primit o veste destul de neplăcută. Cineva cu care negociam „încercase să obțină un avantaj necinstit" încălcând înțelegerea dintre noi și având, pare-se, câștig de cauză. Sigur că treaba asta m-a înfuriat și m-a supărat foarte tare, dar deși eram direct implicat, n-am putut să nu observ cât de diferit au reacționat cei doi la aflarea acestei vești.

Directorul meu general își pierduse total controlul, era plin de mânie și de furie, în vreme ce asociatul meu aproape că nici nu părea impresionat de situație. Cum era cu putință ca toți trei să aflăm o informație care ar fi trebuit să aibă un impact la fel de mare asupra noastră (cu toții aveam la fel de mult de pierdut din aceste negocieri), dar să reacționăm atât de diferit? Să vă spun drept, intensitatea cu care reacționase directorul meu la situație mi s-a părut cu totul disproporționată față de ceea ce se întâmplase. Continua să spună cât de „furios" și „turbat" era, fața lui devenise roșie ca sfecla, iar venele de pe frunte și de pe gât i se umflaseră vizibil.

El considera dezlănțuirea furiei lui ca o formă de eliminare a durerii sau de câștigare a plăcerii. Atunci când l-am întrebat ce înseamnă că e turbat și de ce își dă frâu liber cu o ase-

menea intensitate, el mi-a șuierat printre dinți: „Dacă te înfurii, devii mai puternic și când ești puternic poți face multe — poți schimba orice!" El credea că această emoție a furiei este o resursă prin care poate ieși din experiența durerii, transformând-o într-un sentiment de plăcere, prin ideea că de fapt este stăpân pe situație.

Atunci m-am oprit la următoarea întrebare care mi-a trecut prin minte: de ce oare prietenul meu reacționa la situația dată aproape fără emoție? Și i-am spus: „Nu pari deloc supărat de cele întâmplate. Nu ești furios?" Iar directorul meu a adăugat: „Nu te *ÎNFURIE* situația?" Prietenul meu a răspuns pur și simplu: „Nu merită să mă enervez". Când a zis-o mi-am dat seama că în cei câțiva ani de când îl cunoșteam nu a fost niciodată supărat de *ceva*. L-am întrebat ce înseamnă supărarea pentru el și mi-a răspuns: „Dacă te superi, pierzi controlul." „Interesant", m-am gândit eu. „Și ce faci dacă pierzi controlul?" Iar el mi-a răspuns sincer: „Întotdeauna celălalt are de câștigat."

Nici că puteam să-mi doresc un contrast mai mare: una dintre persoane asocia clar plăcerea deținerii controlului de cea de a se furia, în vreme ce cealaltă asocia suferința pierderii controlului de aceeași stare emoțională. **Categoric comportamentul reflecta convingerile lor.** Am început să-mi examinez propriile sentimente. Ce credeam eu despre asta? Ani de zile mi-am închipuit că pot rezolva orice dacă mă înfurii, dar am crezut în egală măsură că nu e nevoie să mă înfurii ca să rezolv. Pot fi la fel de eficient și într-o stare de fericire absolută. Prin urmare, nu evit mânia — o utilizez ca să intru în această stare — dar nu perseverez în această direcție de vreme ce am acces la forța mea fără a fi „furios". *Ceea ce mă interesa cu adevărat era diferența la nivelul vocabularului pe care îl folosim pentru a ne descrie această experiență.* Eu folosisem cuvintele „enervat" și „supărat", directorul folosise cuvintele „furios" și „turbat", iar prietenul meu spusese doar că „este puțin necăjit" de această experiență. Nu-mi venea să cred. *Necăjit?*

M-am întors spre el și i-am spus: „Asta e tot ce simți, ești puțin necăjit? Ar trebui să te înfurii serios sau să te superi măcar." El mi-a răspuns: „Nu chiar. E destul de complicat să se ajungă acolo și nu se întâmplă aproape niciodată." L-am întrebat: „Mai ții minte când Fiscul ți-a luat un sfert de mili-

on de dolari și a fost *greșeala lor*? Nu ți-au trebuit doi ani și jumătate să îți recuperezi banii? Asta nu v-a enervat la maximum?" Directorul meu a adăugat sacadat: „Nu te-ai *ÎNVINEȚIT* de nervi?" El a răspuns: „Nu, nu m-a deranjat. Am fost doar puțin iritat." *Iritat?* Mi s-a părut cel mai stupid cuvânt pe care l-am auzit odată. N-aș fi utilizat în veci un asemenea cuvânt ca să descriu intensitatea mea emoțională. Cum de-a putut un om de afaceri atât de bogat și care a reușit atât de bine în viață să folosească un cuvânt precum „iritat" și să nu i se miște un mușchi pe față? Răspunsul este că *nu* a fost chiar așa. El părea aproape că se bucură să discute despre aceste lucruri care pe mine m-ar fi scos din minți.

Am început să mă întreb: „Dacă eu aș folosi acest cuvânt pentru a-mi descrie emoțiile, ce aș simți? Aș începe să zâmbesc în loc să mă simt stresat? Hm!" M-am gândit: „Cred că totuși merită să aprofundez situația." La câteva zile după aceea am continuat să fiu foarte intrigat de ideea că prietenul meu putea folosi un asemenea limbaj și am căutat să descopăr ce efect ar avea el asupra intensității mele emoționale. Ce s-ar întâmpla dacă atunci când mă simțeam cu adevărat furios aș fi putut să spun: „Asta mă *irită* puțin!"? Numai gândindu-mă la asta, îmi venea să râd. Era atât de ridicol! Totuși am hotărât să mă distrez puțin și să încerc și eu să văd cum e.

Prima ocazie de a aplica acest sistem mi s-a ivit după un lung zbor de noapte, când am ajuns la hotel. Când cineva din personalul meu a uitat să-mi facă rezervare, am avut privilegiul de a aștepta în fața recepției vreo cincisprezece sau douăzeci de minute, deși eram istovit fizic și la capătul răbdării. Funcționarul s-a târât în sfârșit până la recepție și a început să-mi caute cu greu numele în calculator într-un ritm care l-ar enerva și pe un melc. M-am simțit „un pic furios" în sufletul meu și m-am întors spre funcționar și i-am spus: „Să știți că știu că nu e vina dvs., dar sunt istovit și trebuie să ajung în cameră cât mai repede, pentru că, dacă voi mai sta mult aici, mă tem că voi deveni puțin *IRITAT*."

Funcționarul s-a uitat la mine oarecum uluit și apoi a zâmbit. I-am zâmbit și eu. Spărsesem stereotipul. Acel adevărat vulcan emoțional care se clădise în sinea mea s-a răcit pe loc și s-au întâmplat două lucruri. Chiar mi-a făcut plăcere să stau câteva clipe cu funcționarul, *și* el a început să bage vite-

ză. Oare o nouă etichetă a senzațiilor mele poate fi suficientă pentru a întrerupe un stereotip și a-mi schimba realmente tipul de experiență? Să fie oare atât de simplu? Ce idee!

Săptămâna următoare am încercat noul cuvânt iar și iar. De fiecare dată am constatat că dacă îl spun, el are ca impact scăderea intensității emoționale. Uneori mă face să râd și măcar întrerupe acea clipă de supărare care nu mai ajunge să se transforme în mânie. În două săptămâni n-a mai fost nevoie să mă forțez să folosesc cuvântul: a devenit un obicei. A devenit *prima opțiune* în a-mi descrie emoțiile. Și am constatat că nu mai ajung în acele stări de mânie extremă. Am devenit tot mai fascinat de acest instrument peste care am dat întâmplător. Am înțeles că, schimbându-mi vocabularul obișnuit, mi-am transformat experiența de viață; am folosit ceea ce ulterior aveam să numesc **„Vocabularul Transformațional"**. Treptat am mai încercat și alte cuvinte și am constatat că, dacă găseam unele suficient de expresive, puteam să scad sau să sporesc intensitatea sentimentelor în absolut orice situație.

Cum funcționează de fapt acest proces? Trebuie să gândim astfel: imaginați-vă că cele cinci simțuri antrenează o serie de senzații la nivelul creierului. Obținem stimuli vizuali, auditivi, chinestezici, olfactivi și gustativi care sunt transformați de organele senzoriale în senzații interioare. Apoi totul trebuie bine organizat în categorii precise. Dar cum știm ce înseamnă aceste imagini, sunete și senzații? Una dintre cele mai puternice căi pe care a descoperit-o omul pentru a decide rapid ce înseamnă anumite senzații (durere sau plăcere) este crearea unor etichete cărora actualmente și dvs. și eu le spunem „cuvinte".

Iată care ar fi o adevărată provocare: toate senzațiile dvs. ajung la dvs. prin această pâlnie, asemeni unei *senzații lichide* turnate printr-un spațiu îngust în diverse forme precum cele de prăjituri, pe care le numim cuvinte. În dorința noastră de a lua mai rapid hotărâri, în loc să folosim toate cuvintele de care dispunem și să le găsim pe cele mai expresive și mai adecvate, obligăm adesea experiența să ia o formă lipsită de vlagă. Ne creăm anumite obișnuințe preferate: forme care modelează și schimbă experiența noastră de viață. Din păcate majoritatea nu evaluăm în mod conștient impactul cuvintelor pe care ne-am obișnuit să le folosim. Problema apare atunci când începem să turnăm permanent senzațiile negative în forme de

cuvinte cum ar fi „furios", „deprimat", „umilit" sau „nesigur". Aceste cuvinte s-ar putea să nu reflecte exact experiența propriu-zisă. Dar în momentul când dăm o formă acestei experiențe, eticheta pe care i-o atașăm *devine* experiența noastră. Ceea ce era „o mică problemă" devine ceva „devastator".

De exemplu, directorul meu era „furios", „vânăt de nervi" și „turbat". Eu am zis că sunt „enervat și supărat", iar prietenul meu a turnat experiența sa în forma care însemna „iritat" sau „necăjit". Interesant este că noi toți, așa cum aveam să descopăr ulterior, folosim aceleași cuvinte stereotipe pentru a descrie o multitudine de experiențe frustrante. Trebuie să știm și dvs. și eu că putem avea cu toții aceleași senzații, dar felul în care ni le organizăm, „forma sau cuvântul pe care îl folosim pentru ele" *devine în final experiența noastră*. Mai târziu am constatat că folosind modelul prietenului meu (cuvintele „iritat" și „necăjit"), eram capabil să schimb imediat intensitatea experienței mele. Ea devenea altceva. **Aceasta este însăși esența Vocabularului Transformațional: cuvintele pe care le atașăm experienței noastre *devin* experiența în sine.** Astfel trebuie să alegem *conștient* cuvintele pe care le folosim pentru a descrie stările noastre emoționale. Altfel vom fi pedepsiți prin însăși faptul că ne-am creat o suferință și mai mare decât cea adecvată, furnizată de realitate.

Ad litteram, cuvintele sunt folosite pentru a ne re-prezenta ceea ce este experiența noastră de viață. În această reprezentare ele modifică percepția și sentimentele noastre. Nu uitați, deși trei persoane pot avea aceeași experiență, totuși una se va simți furioasă, alta supărată și cea de-a treia necăjită. Aceasta înseamnă că senzațiile pot fi categoric schimbate *prin interpretarea personală a fiecăruia*. Cum cuvintele sunt principalul nostru instrument de interpretare sau de traducere, felul cum ne etichetăm experiența modifică imediat senzațiile produse la nivelul sistemului nostru nervos. Trebuie și dvs. și eu să înțelegem că într-adevăr cuvintele creează un efect biochimic.

Dacă vă îndoiți de acest adevăr, aș vrea să vă gândiți dacă există sau nu cuvinte care utilizate, pot crea imediat o reacție emoțională. Dacă cineva vă adresează o mulțime de invective cu conotație rasistă, ce simțiți? Sau dacă cineva vă înjură, de exemplu? Vi se modifică starea în care vă aflați? Există

probabil o mare diferență între a vă spune doar „împuțitule" și a vă explica pe larg ce înseamnă aceasta.

Oare acest cuvânt nu produce un alt tip de tensiune la nivel corporal decât dacă pur și simplu v-ar zice că sunteți „un înger"? Sau un „geniu"? Sau un „drăguț"? Cu toții asociem un nivel ridicat de suferință anumitor cuvinte. Atunci când i-am luat un interviu dr. Leo Buscaglia, el mi-a împărtășit descoperirile făcute în urma unui studiu de cercetare în cadrul unei universități din estul Europei la sfârșitul anilor '50. Oamenii au fost întrebați: „Cum ați defini comunismul?" Un număr foarte mare dintre cei care au răspuns s-au arătat terorizați de întrebare în sine, dar puțini au fost cei care l-au putut defini propriu-zis — tot ce știau e că era ceva îngrozitor! O femeie chiar a mers mai departe și a zis: „Ei bine, nu știu prea bine ce înseamnă. Dar ar fi de dorit să nu ajungă până la Washington." Un tip a zis că știe tot ceea ce e nevoie despre comuniști și că nu trebuie altceva decât să-i *ucizi*! Dar nu putea explica ce sunt. Nu trebuie să negăm forța etichetărilor în crearea senzațiilor și emoțiilor.

„Cuvintele sunt ața pe care ne înșirăm experiențele."

ALDOUS HUXLEY

Pe măsură ce am început să explorez forța vocabularului, mă tot luptam cu ideea că ceva atât de simplu, cum ar fi o schimbare a cuvintelor, ar putea să creeze diferențe radicale în experiența noastră de viață. Când însă mi-am intensificat studiul limbajului, am descoperit efecte surprinzătoare care au început să mă convingă că într-adevăr cuvintele *filtrează* categoric și *transformă* experiența. De exemplu, am constatat că *Enciclopedia Compton* susține că în engleză există cel puțin 500 000 de cuvinte și de atunci am găsit în alte surse că totalul lor ar putea atinge 750 000! Categoric că engleza are cel mai mare număr de cuvinte dintre toate limbile de pe fața pământului, germana aflându-se pe locul doi, dar la mare distanță, având în medie cam jumătate.

Ceea ce mi s-a părut fascinant este că, deși există un număr enorm de cuvinte pe care le-am putea utiliza, **vocabularul nostru obișnuit este extrem de limitat**. Diverși lingviști mi-au împărtășit faptul că o persoană obișnuită are un vocabular de lucru format doar din 2 000 până la 10 000 de cuvin-

te. Dacă estimăm în continuare că engleza are, conform tradiției, o jumătate de milion de cuvinte, asta înseamnă că folosim *doar 0,5 până la 2 procente din limba noastră!* Care este însă tragedia și mai mare? Câte dintre aceste cuvinte credeți că descriu emoțiile? Am descoperit vreo trei mii de cuvinte asociate emoțiilor umane și asta apelând la o multitudine de enciclopedii. Ceea ce m-a impresionat a fost proporția de cuvinte care descriu emoțiile negative față de cele care descriu emoțiile pozitive. După calculul meu, 1 051 descriu emoțiile pozitive în vreme ce 2 086 (aproape dublu!) descriu emoțiile negative. Ca să dau un exemplu, am descoperit că 264 de cuvinte descriu tristețea, cum ar fi „disperare", „ursuz", „ cu inima grea", „irascibil", „copleșit", „chinuitor", „înlăcrimat", „melancolic" — și doar 105 pentru a descrie veselia, cum ar fi „bine dispus", „voios", „vioi", „însuflețit" și „exultant". Nu e de mirare că oamenii se simt mai mult rău decât bine!

Așa cum am descris în Capitolul 7, când participanții la seminarul Întâlnire cu Destinul au întocmit o listă a emoțiilor pe care le-au trăit într-o săptămână, majoritatea au venit cu maximum 12. De ce? Pentru că avem cu toții tendința să trăim aceleași emoții iar și iar: unii oameni înclină să se simtă mereu frustrați, supărați, nesiguri, speriați sau deprimați. Unul dintre motive este că folosesc permanent *aceleași* cuvinte pentru a-și descrie experiența. Dacă ar fi să analizăm cu mai mult spirit critic senzațiile pe care le trăim și am fi mai creativi în felul în care evaluăm lucrurile, am putea găsi o nouă etichetare experienței noastre și astfel am putea să ne schimbăm realitatea emoțională.

Îmi amintesc că am citit cu ani în urmă un studiu care s-a făcut într-o închisoare. S-a constatat că de fiecare dată când deținuții aveau o experiență dureroasă, una dintre puținele căi de comunicare era cea a unei fapte fizice — vocabularul lor redus le limita exprimarea furiei emoționale, canalizându-le și cel mai mic sentiment de disconfort spre o mânie de o violență exacerbată. Ce diferență față de cineva ca William F. Buckley a cărui erudiție și stăpânire a limbii i-a permis să facă o descriere atât de amănunțită a emoțiilor ce reprezintă o varietate întreagă de senzații! **Dacă vrem să ne schimbăm viața și să ne modelăm destinul, trebuie să *selectăm* con-**

ştient cuvintele pe care le folosim şi să ne străduim permanent să ne extindem nivelul de opţiuni.

Pentru a avea o perspectivă mai largă, trebuie să nu uităm că Biblia foloseşte 7 200 de cuvinte diferite, scrierile poetului şi eseistului John Milton cuprind 17 000 de cuvinte şi se spune că William Shakespeare a folosit 24 000 de cuvinte în diversele sale lucrări dintre care 5 000 doar o dată. De fapt el este şi cel care a creat multe dintre cuvintele englezeşti pe care le utilizăm acum în viaţa de zi cu zi. Iată o listă cu câteva care vi s-ar putea părea interesante:

MEREU ÎŢI STAU PE LIMBĂ...

Iată din cartea lui Michael Macrone, *Brush Up Your Shakespeare* (*Împrospătaţi-vă vocabularul shakespearian*) o listă de cuvinte pline de forţă şi capabile să creeze o anumită stare, inventate de maestrul limbii engleze, Shakespeare.

amazement — uluire
arch-villain — cumplit de afurisit
assassination — asasinat
bloodstrained — pătat cu sânge
bluster — frondă
to champion —a apăra
cold-hearted — cu sânge rece
disgraceful — de ocară
eventful — plin de evenimente
fathomless — de neînţeles
gallantry — galant
hostile — ostil
invulnerable — invulnerabil
jaded — epuizat
lackluster — fără strălucire
laughable — rizibil
lustrous — lustruit
madcap — descreierat
majestic — maiestuos
money's worth — valoros
moonbeam — rază de lună
mortifying — înspăimântător
to negociate — a negocia, a se tocmi
nimble-footed — sprinten
obscene — obscen
Olympian — Olimpian
pageantry — păgânism
to perplex — a nedumeri
to puke — a vărsa
puppy dog — căţeluş
on purpose — înadins
quarrelsome — cârcotaş
radiance — strălucire
reliance — încredere
remorseless — fără remuşcări
rose-cheeked — obraji trandafirii
sacrificial — de sacrificiu
savagery — sălbăticie
shipwrecked — naufragiat
shooting star — stea căzătoare
to sire — a domni pe cineva
to sneak — a strecura
to squabble — a se sfădi
stealthy — hoţie
to swagger — a se fuduli
tardiness — zăbovire
time-honored — venerabil
to torture — a chinui
tranquil — calm, senin
transcendence — transcendenţă
trippingly — care stă pe limbă
unearthly — nepământean
watchdog — câine de pază
yelping — scheunat, pălăvrăgit
zany — măscărici

Lingviștii au demonstrat fără nici o umbră de îndoială că din punct de vedere cultural suntem formați de limba pe care o utilizăm. Și oare nu există o logică în faptul că engleza se bazează mai ales pe verbe? La urma urmei, tradițional suntem un popor activ și ne mândrim cu faptul că știm să ne concentrăm și *să trecem la fapte*. Cuvintele influențează constant felul în care evaluăm și deci felul în care gândim. În schimb chinezii pun mare preț pe lucrurile care nu se schimbă, lucru reflectat de numeroasele dialecte în care există, ca trăsătură predominantă, mai curând substantive decât verbe. Din perspectiva lor substantivele reprezintă lucruri de durată, în vreme ce verbele (ca și faptele) azi sunt, mâine nu sunt.

Astfel este important să înțelegem că întotdeauna cuvintele modelează convingerile noastre și au un impact direct asupra faptelor noastre. Cuvintele sunt materialul din care se croiesc toate întrebările. Așa cum am constatat în capitolul precedent, modificând un cuvânt dintr-o întrebare, putem schimba instantaneu răspunsul pe care îl obținem în legătură cu calitatea vieții noastre. Cu cât am urmărit mai îndeaproape impactul cuvintelor, cu atât am fost mai impresionat de forța lor de a crea emoții omenești, nu numai în cazul meu ci și în cazul altora.

„Este imposibil să cunoști oamenii dacă nu cunoști forța cuvintelor."
CONFUCIUS

Într-o zi am început să înțeleg că această idee, oricât de simplă ar fi fost ea, nu era o întâmplare, că Vocabularul Transformațional este o realitate și că schimbând cuvintele cu care ne-am obișnuit, putem schimba practic stereotipul emoțional al vieții noastre. Mai mult, putem da o altă formă faptelor noastre, scopurilor și în final destinelor noastre. Într-o zi împărtășeam aceste constatări unui vechi prieten, Bob Bays. Pe măsură ce vorbeam, am văzut cum dintr-o dată s-a luminat ca un pom de Crăciun. Bob mi-a zis: „Hei! Să știi că am descoperit și eu ceva." A început să-mi povestească o experiență pe care a avut-o recent. Și el era mereu pe drumuri, respectând un orar foarte strict, pentru a răspunde tuturor cerințelor. Când în sfârșit s-a întors acasă tot ce-și dorea era să fie lăsat puțin în pace. El are o casă în Malibu, aproape de ocean,

dar una foarte mică, care nu fusese concepută să primească oaspeți, eventual chiar trei–patru deodată.

Când a ajuns în pragul casei, a constatat că soția lui îl invitase pe fratele ei să stea la ei și că fiica lui, Kelly, care venise doar pentru două săptămâni, se hotărâse să stea două luni. Și pentru a pune capac, cineva tocmai oprise aparatul video pe care el îl programase ca să înregistreze automat un meci de fotbal pe care aștepta de zile întregi să-l vadă. Așa cum probabil că ați ghicit, a atins „pragul său emoțional" și când a mai aflat și cine a oprit video-ul — fiica lui — și-a descărcat toți nervii pe ea, admonestând-o de mama focului cu tot ce i-a venit la gură. Era prima dată în viața ei când el ridica tonul la ea, căci nici nu se pusese problema vreodată să se ajungă la un limbaj atât de colorat. Imediat ea a izbucnit în lacrimi.

Martoră la această scenă a fost soția lui Bob, Brandon, pe care a umflat-o râsul. Cum acest comportament era extrem de anormal pentru Bob, s-a gândit că râsul ar fi o soluție extremă și foarte eficientă în a-i întrerupe stereotipul. În realitate el chiar *își dorea* ca cineva să-i întrerupă stereotipul. După ce lucrurile s-au mai limpezit puțin și ea a înțeles că el a fost realmente furios, a început să se îngrijoreze. Și i-a oferit un feedback extrem de prețios. Ea i-a spus: „Bob, te porți foarte ciudat. Așa ceva nu s-a mai întâmplat. Și am mai observat ceva. Folosești întruna un cuvânt pe care nu l-am mai auzit la tine. De obicei când ești stresat, spui că ești *supraîncărcat*, dar în ultima vreme mereu zici că ești *copleșit*. N-ai mai spus asta până acum. *Kelly* folosește acest cuvânt și când o face, e la fel de furioasă și se comportă cam cum te-ai comportat tu."

„Măi să fie!" am început eu să mă gândesc în timp ce Bob îmi tot povestea. **„Este oare posibil ca, preluând vocabularul curent al altcuiva, să-i preiei și stereotipurile emoționale?"** Oare nu cumva este cât se poate de adevărat că atunci când preiei cuvintele cuiva preiei și volumul, intensitatea și tonalitatea lor?

„La început era Cuvântul..."

IOAN 1, 1

Sunt sigur că unul dintre motivele pentru care adesea ajungem ca cei cu care ne petrecem mai multă vreme este că preluăm o parte dintre stereotipurile lor emoționale atunci

când le preluăm vocabularul uzual. Cei care stau cu mine, indiferent cât de puțin, încep să folosească diverse cuvinte cum ar fi „pătimaș", „extraordinar" și „spectaculos" pentru a-și descrie experiențele. Vă puteți imagina ce îmbunătățire a stării lor se produce, comparativ cu cineva care spune că se simte „OK"? Vă dați seama că, dacă folosiți cuvântul „pasiune", veți constata o creștere pe scara emoțională? Este un cuvânt care transformă și pentru că-l folosesc permanent, viața mea are o mai puternică încărcătură emoțională.

Vocabularul Transformațional ne permite să intensificăm sau să diminuăm o stare emoțională pozitivă sau negativă. Asta înseamnă că ne dă forța să transformăm cele mai puternice sentimente negative din viața noastră și să le reducem intensitatea până în punctul în care nu ne mai deranjează sau să identificăm experiențele cele mai bune și conducându-le pe noi culmi ale plăcerii și energiei.

Ceva mai târziu în aceeași zi, când tocmai luam masa cu Bob, ne-am lăsat prinși de o serie de proiecte la care lucram împreună. La un moment dat s-a întors spre mine și mi-a zis: „Tony, eu nu cred că cineva pe lumea asta se poate plictisi vreodată". Am fost de acord. „Știu ce vrei să spui. Pare o nebunie, nu-i așa?" El mi-a zis: „Da, plictiseala nici măcar nu intră în vocabularul meu." Când tocmai a terminat de spus asta, l-am întrebat: „Ce ai spus? Plictiseala este un cuvânt care nu intră în vocabularul dvs... Ții minte ce discutam mai devreme? Nu este în vocabularul tău și deci nu trăiești acest tip de experiență. Hm! Oare este posibil să nu trăim anumite experiențe emoționale, pentru că nu avem cuvântul care să le definească?"

CUVINTELE PE CARE LE ALEGI CU BUNĂ ȘTIINȚĂ ÎȚI VOR MODELA DESTINUL

Spuneam mai devreme că felul în care ne reprezentăm lucrurile în gând determină felul în care trăim viața. O constatare în acest sens o reprezintă faptul că, **dacă nu aveți o modalitate de a vă reprezenta ceva, nu puteți trăi acel ceva.** În vreme ce poate fi adevărat că vă puteți imagina ceva fără să aveți cuvântul definitoriu sau vă puteți reprezenta ceva

prin sunet sau senzații, nu există nici o îndoială asupra faptului că atunci când definiți concret ceva, îi dați o altă dimensiune și o altă substanță, îi dați un simț al *realității*. Cuvintele sunt un instrument fundamental de reprezentare a lucrurilor pentru noi și adesea nu există nici un cuvânt sau nici o cale de a gândi o anumită experiență. De exemplu, în anumite limbi ale indienilor din America nu există cuvântul „minciună" — această idee pur și simplu nu există în limbajul lor și nici în gândirea sau comportamentul lor. Neexistând cuvântul, ideea în sine pare că nu există. De fapt s-a constatat că tribul Tasaday din Filipine nu are cuvinte care să însemne „antipatie", „ură" sau „război" — ce minunat! Revenind la întrebarea mea inițială referitor la faptul că Bob nu e niciodată plictisit, pentru că nu are acest cuvânt în vocabularul său, am mai pus una: „Care este cuvântul pe care nu l-am folosit niciodată pentru a descrie ceea ce simt?" Răspunsul pe care l-am găsit a fost „depresia". M-am simțit poate frustrat, supărat, furios, iritat sau împovărat, dar niciodată deprimat. De ce? Oare așa am fost întotdeauna? Nu. Acum opt ani mă aflam într-o situație în care eram deprimat permanent. Această deprimare mă secase de orice strop de voință de a-mi schimba viața și mă determina să-mi consider problemele ca fiind permanente, profunde și exclusiv personale. Din fericire suferința a fost suficient de mare încât să mă scutur și să ies din această prăpastie. Prin urmare am asociat ideea de suferință maximă cu cea de depresie. Am început să cred că a fi deprimat seamănă foarte tare cu a fi mort. Pentru că mintea mea a asociat o asemenea suferință ideii de depresie, fără ca măcar să-mi dau seama, automat am izgonit din vocabularul meu acest cuvânt, deci nu mi-l mai puteam reprezenta sau simți. Dintr-o lovitură mi-am scăpat vocabularul de acest limbaj demobilizator și totodată de sentimentul care poate distruge chiar și sufletele cele mai tari. **Dacă anumite conotații ale cuvintelor pe care le folosiți vă creează stări negative, scăpați de aceste cuvinte și înlocuiți-le cu cele care vă dau forță!**

Probabil că acum vă spuneți: „Asta e doar o chestie de semantică, nu? La ce bun să te joci cu cuvintele?" Răspunsul este că dacă *schimbați doar un cuvânt*, atunci experiența nu se

schimbă. Dar dacă utilizarea cuvântului produce o *întrerupere a stereotipurilor emoționale cu care v-ați obișnuit*, atunci **totul se schimbă.** Utilizarea eficientă a Vocabularului Transformațional — vocabularul care transformă experiențele noastre emoționale — **întrerupe stereotipurile pernicioase, ne face să zâmbim, creează cu totul alte sentimente, ne schimbă starea de spirit și ne permite să ne punem întrebări mai inteligente.**

De exemplu, soția mea și cu mine suntem persoane pătimașe, care reacționăm puternic din punct de vedere sentimental. La începutul relației noastre deseori ni se întâmpla să ajungem la ceea ce noi numeam „certuri destul de înfocate". După ce am descoperit puterea etichetărilor ne-am folosit de forța cuvintelor pentru a modifica acest tip de experiență și am convenit să ne referim la acestea ca la niște „conversații" sau ca la „dezbateri aprinse". Acest sistem a modificat întreaga noastră percepție. O „dezbatere aprinsă" are alte reguli decât o ceartă și categoric că are altă intensitate emoțională. În șapte ani nu am revenit niciodată la acel nivel de intensitate emoțională obișnuit până atunci și pe care îl asociam anterior „certurilor" noastre.

De asemenea, am început să-mi dau seama că aș putea să atenuez intensitatea emoțională chiar și mai tare folosind **modificatorii**; de exemplu, spunând: „Sunt doar *puțin* iritat" sau „Mă simt *un picuț* scos din fire". Acum când Becky se simte puțin frustrată, este suficient să spună: „Sunt *olecuță supărată*." Ne umflă râsul pe amândoi, pentru că acesta este un mod de a ne întrerupe stereotipul anterior. Noul nostru stereotip constă în a face glume pe socoteala sentimentelor negative înainte ca ele să ajungă în faza în care să ne deranjeze serios — noi reușim „să omorâm monstrul din față". Atunci când i-am împărtășit metoda acestui Vocabular Transformațional bunului meu prieten, Ken Blanchard, mi-a povestit două exemple referitoare la cuvintele pe care le folosește ca să-și schimbe starea. Pe unul dintre ele l-a preluat în Africa, când se afla într-un safari și i s-a defectat mașina de teren. S-a întors spre nevasta lui, Marge, și i-a zis: „Este destul de *neplăcut*." A funcționat atât de bine în a le schimba starea de spirit încât acum folosesc acest cuvânt cât se poate de des. Pe terenul de golf, dacă nu-i iese o lovitură, el spune:

„Această lovitură mă *depășește.*" Asemenea minuscule modificări schimbă o anumită direcție emoțională și ca urmare și calitatea vieții noastre.

POȚI FOLOSI VOCABULARUL TRANSFORMAȚIONAL PENTRU A-I AJUTA ȘI PE ALȚII

De îndată ce ați înțeles puterea cuvintelor, deveniți mult mai sensibil nu numai la felul în care le folosiți dvs., dar și la cele pe care le utilizează cei din jur. Ca urmare a noii înțelegeri pe care am avut-o față de Vocabularul Transformațional, mi-am dat seama că-i ajut și pe cei din jur. N-am să uit niciodată momentul în care am început să folosesc în mod conștient această tehnică. Am făcut-o ca să-l ajut pe un prieten de-al meu pe nume Jim, un om de afaceri care a reușit foarte bine, dar care trecea prin clipe grele. Mi-am dat seama că nu l-am văzut în viața mea atât de dărâmat.

Pe măsură ce îmi vorbea, am observat că-mi descrisese cât de deprimat este sau cât de deprimante sunt lucrurile de cel puțin 12 ori în 20 de minute. Am hotărât să văd cât de rapid îl poate ajuta să-și schimbe starea spirituală acest Vocabular Transformațional. Așa că l-am întrebat: „Ești într-adevăr deprimat sau te simți doar puțin frustrat?" El mi-a spus: „Mă *simt* foarte frustrat." I-am zis: „Eu am impresia că de fapt treci prin schimbări pozitive importante care te vor duce la un real progres." Având în vedere că el a fost de acord, i-am descris impactul pe care l-ar putea avea cuvintele asupra stării sale emoționale și l-am întrebat: „Vrei să-mi faci o favoare? În următoarele zece zile promite-mi că n-o să mai folosești cuvântul «deprimat» nici măcar o singură dată. Dacă te pregătești să-l rostești înlocuiește-l imediat cu unul care să îți dea forță. În loc de «deprimat» spune: «Mă simt puțin pesimist». Și apoi spune: «Mă simt mai bine» sau «Am început să schimb radical lucrurile»".

El a acceptat să se supună acestei experiențe și probabil că ați ghicit ce s-a întâmplat: o simplă modificare a vocabularului folosit a schimbat complet stereotipul inițial. El nu a mai ajuns la același nivel de suferință și ca urmare a ajuns într-o stare mult mai plină de resurse pozitive. Doi ani mai târziu,

când i-am spus lui Jim că am scris despre experiența lui în această carte, el mi-a împărtășit că de atunci nu s-a mai simțit niciodată deprimat, *pentru că nu a mai folosit niciodată acest cuvânt pentru a-și descrie o experiență de viață.*

Nu uitați, frumusețea Vocabularului Transformațional constă tocmai în simplitatea sa. Este un act de cunoaștere profundă — ceva atât de simplu și de universal valabil încât, de cum îl veți folosi, veți îmbunătăți pe loc calitatea vieții dvs.

Un exemplu excelent despre ce transformare se poate produce atunci când se schimbă un singur cuvânt este ceea ce s-a petrecut acum câțiva ani la PIE, compania de transport rutier național. Directorii au constatat că 60% dintre contractele lor de transport erau defectuoase și că asta îi costa peste un sfert de milion de dolari pe an. Dr. W. Edwards Deming a fost angajat să descopere cauza. El a făcut un studiu foarte atent și a descoperit că 56% dintre aceste erori se bazau pe o calculare greșită a capacității containerelor făcută chiar de către lucrători. Pornind de la recomandările dr. Deming, directorii de la PIE au hotărât că trebuie să găsească o cale de a modifica nivelul de implicare al lucrătorilor lor din toată țara, pentru o mai bună calitate, și că soluția ideală ar fi să schimbe modul în care îi percep chiar ei pe lucrători. În loc să le mai spună lucrători sau camionagii, au început să se refere la ei ca la niște *meseriași*.

La început oamenilor li s-a părut ciudat; la urma urmei ce conta o schimbare de titulatură? Practic nu se modifica nimic, nu? Curând însă, ca urmare a utilizării permanente a acestui cuvânt, lucrătorii au început să se perceapă ei înșiși ca „meseriași" și în mai puțin de 30 de zile PIE a redus cele 56% erori de transport la sub 10%, salvând în final aproape întregul sfert de milion de dolari anual.

Acest lucru ilustrează un adevăr general valabil: **Cuvintele pe care le folosim atât în cadrul unor instituții cât și ca indivizi au un efect profund asupra felului în care percepem realitatea.** Unul dintre motivele pentru care am creat cuvântul CANI! și nu m-am mulțumit doar să împrumut termenul japonez *kaizen* („îmbunătățire") a fost să cuprind într-un cuvânt filozofia și stereotipul de gândire al unei ame-

liorări permanente. De îndată ce veți începe să folosiți permanent acest cuvânt, el vă va influența felul în care analizați și gândiți. Cuvintele pe care le utilizăm sunt purtătoare de sens și emoții. Oamenii inventează cuvinte tot timpul; aceasta este una dintre minunile limbii engleze care asimilează foarte rapid orice cuvinte sau idei noi. Dacă vă veți uita într-un dicționar actual, veți constata câte cuvinte din limbi străine am preluat și mai ales de la anumite bresle.

De exemplu: cei care se ocupă cu surfingul au creat cuvinte cum ar fi „tubular" sau „radical" pentru a-și traduce experiența „total sublimă" pe care o dau valurile în viața lor de zi cu zi. Limbajul lor a fost atât de larg acceptat încât acum el intră în argoul nostru comun și deci în felul în care gândim. Și aceasta subliniază din nou faptul că trebuie să conștientizăm cuvintele pe care le preluăm de la cei din jur sau pe cele pe care le alegem singuri. Dacă folosiți expresii cum ar fi „Îmi vine să mă omor", în acel moment ați intensificat suferința dvs. emoțională aducând-o la un nivel care ar putea pune în pericol realmente calitatea vieții dvs. Sau dacă aveți o legătură sentimentală și îi spuneți partenerului „Plec", creați posibilitatea ca această relație să se sfârșească. Dacă însă spuneți „Sunt extrem de frustrat" sau „Sunt supărat foc", șansele de reconciliere cresc.

Majoritatea profesiilor au anumite cuvinte pe care le utilizează pentru a-și descrie munca și lucrurile legate de meserie. De exemplu, mulți artiști, înainte să intre pe scenă, simt o tensiune în stomac. Li se schimbă ritmul respirației, le crește pulsul și încep să transpire. Unora li se pare firesc, ca o formă de pregătire a spectacolului, în vreme ce alții socotesc că aceasta este o dovadă clară că vor cunoaște un eșec. Aceste senzații cărora Carly Simon le spunea „trac" au împiedicat-o să apară în direct ani de zile. Bruce Springsteen, pe de altă parte, simțea același lucru în stomac, numai că el îl eticheta drept „entuziasm"! El știa că urmează să aibă o experiență extrem de puternică, cea de a aduce o bucurie miilor de spectatori care îl iubesc. De-abia așteaptă să iasă pe scenă. Pentru Bruce Springsteen această tensiune din stomac este un aliat; pentru Carly Simon este un dușman.

LUAȚI MAIMUȚOII VITEZĂ ȘI DAȚI-LE JOS MUȘTARUL!

Urmează câteva exemple amuzante din ziarul *Newsweek*, „Buzzwords — limbaje de specialitate", exemple de Vocabular Transformațional folosit la locul de muncă...

Grădiniță

Maimuțoi vitezi: Un preșcolar foarte agitat. Utilizare: „Măcar al dvs. e la școală. În schimb eu am un maimuțoi care mă aleargă toată ziua."
Urlătorul: Un maimuțoi viteză care zbiară toată ziua spre disperarea părinților.
Micul Cernobîl: Un scutec extrem de puturos cum vedeți doar prin reclame de genul: „Iubito, mai degrabă încălzești Scandinavia."
Țurțuri verzi: Nările mucoase ale unui maimuțoi viteză.
Mușlar: Mizeria dintr-un scutec.

Directori de pompe funebre

În sine acest termen este o formă de Vocabular Transformațional. Cum se chemau ei înainte? *Ciocli*. Apoi au devenit antreprenori de pompe funebre și acum sunt directori de pompe funebre, un termen mai ușor de acceptat de marea majoritate...
Prăjitul la cuptor: Incinerare fără depunere pe catafalc. De obicei se spune: „A, tocmai l-au prăjit la cuptor pe ăsta."
Pac și gata: O depunere pe catafalc de scurtă durată urmată de o slujbă fără pretenții la care de obicei participă doar membrii familiei.

Echipele speciale de intervenție

Chemarea strămoșilor: spargerea unei uși prin împușcarea broaștei.

Avocați

Profitoarea: O nevastă dependentă financiar fără venit personal. În expresii cum ar fi: „O să aibă nevoie de o pensie alimentară cât casa. E o profitoare."
Bombardieri: Avocați specializați în divorțuri care încearcă să distrugă partenerul clientului său pentru a obține toate bunurile pentru client, fără a se mai face partaj.

Saloanele de bronzat

Casper: Clienți cu pielea foarte albă. (Expresia vine de la fantoma Casper.)
Iguane: Clienți exagerat de bronzați care au început să se cojească.

DE LA BANAL LA TURBOENERGIE

Cum ar arăta viața dvs. dacă ați putea lua toate emoțiile negative pe care le-ați simțit vreodată și le-ați reduce în intensitate astfel încât să nu mai aibă un impact atât de puternic și

să fiți întotdeauna stăpân pe situație? Cum ar arăta viața dvs. dacă ai putea intensifica toate emoțiile pozitive, împingându-vă astfel viața la un nivel mai înalt? Puteți face toate astea cât ai clipi. Iată care este prima dvs. misiune.

Găsiți-vă un moment chiar acum și notați-vă trei cuvinte pe care le folosiți în mod curent și care vă fac să vă simțiți groaznic (plictisit, frustrat, dezamăgit, supărat, umilit, jignit, trist ș.a.m.d.) Indiferent ce cuvinte ați alege, ați grijă să fie cele pe care le folosiți de obicei când vă creați o stare proastă. Ca să descoperiți o parte dintre aceste cuvinte pe care trebuie să le transformați, întrabați-vă: „Care sunt sentimentele negative pe care le am permanent?"

Apoi, după ce ați identificat aceste trei cuvinte, distrați-vă puțin. **Faceți în așa fel încât să ajungeți într-o stare trăznită și revoltătoare și găsiți cuvinte noi care credeți că ar putea fie să întrerupă stereotipul, sau măcar să scadă intensitatea emoțională în vreun fel.** Să vă învăț cum să vă alegeți unele cuvinte care vor avea un efect sigur pe termen lung. Nu uitați că mintea dvs. îndrăgește tot ceea ce o scapă de durere și o face să găsească plăcerea, deci alegeți un cuvânt pe care să *vreți* să-l folosiți în locul celui vechi, care era limitativ. Unul dintre motivele pentru care am folosit „iritat" sau „puțin necăjit" în loc de „supărat" este că sunau caraghios. Pentru mine e un efect clar de întrerupere a stereotipului, ca de altfel și pentru oricine altcineva mă ascultă și, cum îmi place la nebunie să întrerup stereotipuri, mă amuză teribil și-mi face plăcere să folosesc aceste cuvinte. De îndată ce obțineți asemenea rezultate, vă garantez că o să deveniți dependent de proces în sine. Ca să vă ajut să vă apucați de treabă, iată câteva exemple de cuvinte simple și amuzante pe care le puteți folosi pentru a scădea imediat intensitatea emoțiilor:

Emoții/expresii negative		**Transformate în**
Mă simt...	*în*	*Mă simt...*
supărat	în	**trezit la realitate**
speriat	în	inconfortabil
îngrijorat	în	puțin preocupat
nerăbdător	în	în așteptare
dezorientat	în	curios

deprimat	în	calm înainte de fapte
deprimat	în	nesigur pe situație
deprimat	în	pe cale de a face o schimbare
distrus	în	puțin blocat
ceva pute	în	are puțin miros
spumegând	în	stârnit
dezamăgit	în	dezumflat
dezamăgit	în	amânat
dezgustat	în	surprins
groază	în	provocare
jenat	în	conștient
jenat	în	stimulat
istovit	în	gata să îmi reîncarc bateriile
istovit	în	mai puțin în formă
eșec	în	piedică
eșec	în	ceva de învățat
eșec	în	o nouă pregătire
teamă	în	mirare
speriat	în	curios
înspăimântat	în	întrebător
frustrat	în	provocat
frustrat	în	fascinat
furios	în	pasionat
umilit	în	inconfortabil
umilit	în	surprins
jignit	în	deranjat
jignit	în	intoxicat
urăsc	în	prefer
nerăbdător	în	anticipativ
nesigur	în	întrebător
insultat	în	prost înțeles
Insultat	în	înțeles greșit
iritat	în	stimulat
iritat	în	tulburat
gelos	în	prea iubitor
leneș	în	înmagazinarea energiei
singur	în	disponibil
singur	în	temporar pe cont propriu
pierdut	în	căutând
emoționat	în	energizat
supraîncărcat	în	în plin efort

copleșit	în	oarecum dezechilibrat
copleșit	în	ocupat
copleșit	în	stimulat
copleșit	în	în căutare de
copleșit	în	multe ocazii
copleșit	**în**	**stimulat la maximum**
copleșit	în	trecând la fapte
dureros	în	inconfortabil
împietrit	în	confruntat cu o problemă
respins	în	deviat
respins	în	în pregătire
respins	în	neglijat
respins	în	subapreciat
respins	**în**	**neînțeles**
trist	în	a pune ordine în gânduri
temător	în	entuziast
ei, rahat!	în	ei, să fie!
scârbit	în	curățat de rele
stresat	în	ocupat
stresat	în	binecuvântat
stresat	în	energizat
prost	în	descoperitor
prost	în	lipsit de imaginație
prost	în	de învățat
îngrozitor	**în**	**diferit**

Sigur că puteți găsi și altele mai reușite ca în această listă, așa încât **găsiți trei cuvinte pe care le folosiți de obicei și care vă creează sentimente negative în viață și apoi rescrieți o listă a alternativelor care** fie că vor întrerupe stereotipul dvs. făcându-vă să râdeți, pentru că sunt ridicole, fie că măcar îi vor scădea intensitatea.

Cuvintele vechi negative	**Cuvintele noi pozitive**
1. _____	1. _____
2. _____	2. _____
3. _____	3. _____

Cum vă puteți garanta că folosiți realmente aceste cuvinte? Răspunsul e simplu: printr-un CNA pe care-l faceți singur. Mai țineți minte Condiționarea Neuro-Asociativă? Mai țineți minte primele două faze?

Faza unu: Hotărâți să faceți în așa fel încât să cunoașteți mai multă plăcere în viață și mai puțină suferință. Dați-vă seama că unul dintre lucrurile care v-au împiedicat să reușiți este limbajul pe care l-ați folosit și care a intensificat emoția negativă.

Faza doi: Găsiți căile de a utiliza aceste trei noi cuvinte. O modalitate este să vă gândiți cât de ridicol ar fi să ajungeți într-o fază de nebunie, când ați putea să vă simțiți chiar bine. Poate că o cale și mai eficientă de a găsi pârghiile necesare este să procedați ca mine: apelați la trei prieteni și împărtășiți-le cuvintele pe care vreți să le schimbați. De exemplu, eu am descoperit că am fost foarte frustrat în viață, așa încât am decis să devin în schimb „fascinat". De asemenea, deseori spuneam „*Trebuie* să fac asta" și astfel mă stresam. Cum îmi trebuia ceva care să-mi amintească ce noroc am de fapt și cum realmente asta mi-a transformat întreaga experiență, am început să spun „*Vreau* să fac asta". *Nu* trebuie să fac nimic. Și în loc să fiu „furios" am preferat să fiu „necăjit", „iritat" sau „puțin îngrijorat".

În următoarele zece zile, dacă mă prindeam că foloseam unul dintre cuvintele vechi, întrerupeam imediat stereotipul și-l înlocuiam cu unul nou. **Făcându-mi plăcerea de a-mi respecta promisiunea și de a duce lucrurile până la capăt, am stabilit un nou stereotip.** Prietenii mei se aflau totuși acolo în cazul în care mă abăteam. Ei imediat aveau să mă întrebe: „Tony, ești furios sau ești doar *iritat*?" „Ești frustrat sau *fascinat*?" Le-am explicat clar că nu trebuie să folosească asta ca pe o armă, ci ca pe un instrument de sprijin. După o scurtă perioadă de timp acest nou stereotip de limbaj a devenit stilul meu de a reacționa permanent.

Oare asta a însemnat că niciodată nu m-am mai simțit „furios"? Sigur că nu. Și furia poate fi o emoție utilă uneori. Însă noi nu vrem ca emoțiile negative să ajungă instrumente de primă mână. Vrem să ne oferim noi alternative. Vrem să avem cât mai multe forme în care să turnăm aceste senzații în

stare lichidă, pentru a obține un număr mai mare de emoții de calitate în viața noastră.

Dacă realmente vreți să faceți aceste schimbări în viața dvs., adresați-vă prietenilor dvs., explicați-le ce faceți, ce cuvinte vreți și puneți-i să vă întrebe cu un ton respectuos: „Sunteți *(cuvântul vechi)* sau *(cuvântul nou)*?" Implicați-vă în această poveste ca să întrerupeți stereotipul ori de câte ori este posibil. Oferiți-vă o plăcere imediată de câte ori folosiți o nouă alternativă și vă veți forma o nouă scară a alternativelor din viața dvs.

Sigur că folosirea Vocabularul Transformațional nu este limitată doar la scăderea intensității negative; ea ne oferă și ocazia de a intensifica puternic experiența emoțiilor pozitive. Când cineva vă întreabă ce faceți, în loc să răspundeți „Bine" sau „Așa și așa" faceți-l praf și exclamați entuziasmat: *„Mă simt spectaculos!"* **Oricât de simplist ar putea părea, el creează un nou stereotip la nivel neurologic — o nouă pistă neurală spre plăcere.** Așa încât chiar acum notați trei cuvinte pe care le folosiți de obicei pentru a descrie ce simțiți sau cum vă simțiți și care exprimă ideea de „binișor", de exemplu: „Mă simt bine" sau „Sunt bine", „Totul e în regulă". Apoi găsiți altele noi care să fie o sursă de inspirație pentru dvs. Dacă doriți câteva sugestii, aruncați-vă un ochi pe lista care urmează și încercuiți-le pe cele care vi se par că ar putea fi amuzante și adăugați-le vocabularului dvs. pentru a vă condimenta experiența de zi cu zi:

Cuvinte bune		**Cuvinte grozave**
Mă simt...	*în*	*Mă simt...*
vioi	în	energic
în regulă	în	superb
atrăgător	în	trăznet
treaz	în	gata de pornire
confortabil	în	zdrobitor
încrezător	în	de neoprit
mulțumit	în	senin
liniștit	în	extraordinar
curios	în	fascinat
hotărât	în	imbatabil
energic	în	turboenergic

entuziast	în	încântat
încântat	în	extaziat
încântat	în	pătimaş
încântat	în	formidabil
fantastic	în	fabulos
rapid	în	ca glonţul
mă simt bine	în	încărcat cosmic
mă simt bine	în	nemaipomenit
bine	în	trăsnet
atent	în	energic
norocos	în	extrem de binecuvântat
împlinit	în	suprasaturat
amuzant	în	vioi
bucuros	în	în al nouălea cer
bine	în	mai mult decât excelent
bine	în	dinamită
bine	în	mai bine nu se poate
bine	în	magic
bine	în	vibrant
bine	în	exuberant
grozav	în	extaziat
grozav	în	mortal
grozav	în	incredibil
grozav	în	fenomenal
fericit	în	încântat
fericit	în	exultant
fericit	în	ultraexuberant
fericit	în	binecuvântat
intens	în	brici
interesat	în	înrobit ideii
a plăcea	în	a fi captivat
a plăcea	în	a fi fermecat
a plăcea	în	a adora
a plăcea	în	a savura
iubit	în	adorat
iubit	în	venerat
iubit	în	pătimaş
motivat	în	implicat
motivat	în	stimulat
motivat	în	mustind de entuziasm
a merge înainte	în	a merge cu viteză maximă

drăguț	în	fantastic
drăguț	în	spectaculos
nici o problemă	în	fericit să
nu-i rău	în	nici că se putea mai bine
OK	în	energic
OK	în	fantastic
OK	în	perfect
a da atenție	în	a vă concentra
liniștit	în	senin
perfect	în	extraordinar
plăcut	în	monumental
puternic	în	invincibil
destul de bine	în	meseriaș
destul de bine	în	grozav
demobilizat	în	în refacere
rapid	în	exploziv
plin de idei	în	strălucit
mulțumit	în	satisfăcut
sigur	în	fixat pe
sigur	în	încrezător
sigur	în	pozitiv
sigur	în	cu forță
deștept	în	dotat
stimulat	în	încărcat pozitiv
puternic	în	invincibil
super	în	exploziv
gustos	în	somptuos
extraordinar	în	divin

Cuvântul vechi (mediocru)	Cuvântul nou (intens)
1. _____	1. _____
2. _____	2. _____
3. _____	3. _____

Folosiți același sistem, și anume contactați trei prieteni pentru a vă asigura că folosiți cuvintele cele noi, puternice și pozitive și că vă mai și distrați pe deasupra.

ATENUAȚI ABORDAREA SUFERINȚEI ÎN CAZUL ALTORA

Este greu de supraestimat impactul pe care îl poate avea Vocabularul Transformațional asupra noastră și a celorlalți. Trebuie să ne amintim valoarea utilizării a ceea ce eu numesc atenuanți și intensificatori; ei ne oferă o mai mare precizie atunci când tratăm cu alții, indiferent că este vorba de o relație sentimentală, de o negociere de afaceri sau de orice alte scenarii posibile.

Cu ani în urmă, când aveam impresia că ceva „s-a dus naibii" în afaceri, căutam responsabilul și îi spuneam: „Sunt foarte supărat" sau „Sunt direct îngrijorat de povestea asta." Știți care era rezultatul? Stereotipul automatismului meu de limbaj făcea ca cealaltă persoană să reacționeze, chiar dacă nu asta era intenția mea. Adesea devenea defensivă, ceea ce ne împiedica să găsim o soluție problemei cu care eram confruntați.

Așa că am învățat să spun în loc de cele de mai sus (chiar dacă simțămintele erau mai intense): „Sunt puțin preocupat de ceva. M-ai putea ajuta?" Mai întâi de toate procedând astfel, scădea intensitatea emoțională. Prin asta aveam de câștigat și eu, și persoana cealaltă cu care comunicam. De ce? Pentru că preocupat înseamnă altceva decât îngrijorat. Dacă spuneți că sunteți îngrijorat de ceva puteți da impresia că n-aveți încredere în calitățile celuilalt. Și în al doilea rând, dacă mai adăugați și „puțin" asta atenuează semnificativ mesajul. Scăzând intensitatea, dădeam posibilitatea celeilalte persoane să reacționeze de pe o poziție de forță și în același timp creștea și posibilitatea de comunicare.

Vă dați seama cum ar putea să îmbunătățească acest sistem relațiile de acasă? Ce anume le comunicați de obicei copiilor? Adesea noi nu ne dăm seama de puterea pe care o au cuvintele asupra lor. Copiii, ca și adulții, au tendința să ia totul în tragic, prin urmare, trebuie să fim sensibili la posibilele semnificații pe care le pot căpăta remarcele negândite. În loc să izbucnim veșnic nerăbdători spunând: „Ești așa de prost!" sau „Ești atât de neîndemânatic!" — un stereotip care în unele cazuri poate submina grav respectul de sine al copilului —

încercați să întrerupeți stereotipul spunând ceva de genul: „Sunt puțin cam iritat de comportamentul tău; vino încoace să stăm de vorbă." Acest lucru nu numai că întrerupe stereotipul, ceea ce vă permite amândurora o comunicare mult mai bună a sentimentelor și dorințelor, dar și transmite un mesaj copilului că problema nu are de-a face cu el ca persoană, ci *cu comportamentul său* — ceva ce poate fi schimbat. Asta poate clădi ceea ce eu numesc Podul Realității*, baza unei comunicări puternice și pozitive între doi oameni — și care are un impact mai puternic, constructiv asupra copiilor.

Cheia în asemenea situații este să puteți să întrerupeți stereotipul; altfel în această stare negativă s-ar putea să spuneți lucruri pe care le veți regreta ulterior. De altfel așa se și distrug marea majoritate a relațiilor. Într-un moment de furie putem spune lucruri care jignesc, ceea ce-i face pe ceilalți să dorească să facă uz de represalii sau să se simtă atât de jigniți încât să nu-și mai deschidă sufletul în fața noastră niciodată. Deci trebuie să înțelegem puterea cuvintelor noastre atât de a crea, cât și de a distruge.

„Poporul german nu este unul războinic. Este unul de soldați, ceea ce înseamnă că nu-și dorește războiul, dar nici nu se teme de el. Iubește pacea, dar iubește în egală măsură onoarea și libertatea sa."

ADOLF HITLER

De-a lungul vremurilor cuvintele au fost folosite de demagogi pentru a ucide și a subjuga, ca atunci când Hitler a profitat de nemulțumirile unei națiuni și le-a transformat în ură față de o minoritate, iar din dorința de a câștiga noi teritorii, a convins populația germană să pornească la război. Saddam Hussein a etichetat invazia sa în Kuwait, precum și ostilitățile care au decurs din ea ca fiind *jihad* sau Războiul Sfânt, ceea ce a modificat felul de a-l percepe al cetățenilor irakieni, dându-le impresia că este o cauză dreaptă.

La scară mai mică, putem observa în istoria noastră recentă o mulțime de exemple în care s-a aruncat cu vorbe pentru

* Podul Realității este o strategie de comunicare pe care compania noastră, Sisteme pentru Succes Robbins, o folosește în programele de formare din cadrul firmelor pentru a spori posibilitatea de comunicare dintre conducere și angajați, precum și cea dintre membrii echipei de conducere.

a fi redefinită o experienţă. În timpul recentului război din Golful Persic vocabularul militar a fost extrem de complex, el folosind la a atenua impactul distrugerilor care aveau loc acolo. În timpul administraţiei Reagan rachetele MX au fost rebotezate „Apărătoarele păcii" —Administraţia Eisenhower s-a referit permanent, când a vorbit despre războiul din Coreea, ca la o „acţiune de restabilire a ordinii".

Trebuie să fim foarte clari prin cuvintele pe care le folosim, pentru că ele capătă sens nu numai pentru noi şi pentru cei cu experienţe similare, ci şi pentru ceilalţi. Dacă nu vă plac rezultatele obţinute în momentul comunicării cu ceilalţi, priviţi mai atent cuvintele pe care le utilizaţi şi încercaţi să deveniţi mai selectiv. *Eu nu vă sugerez că trebuie să deveniţi atât de sensibil încât să nu mai folosiţi nu ştiu ce cuvânt.* Dar selectarea cuvintelor care vă *dau forţă* este de o importanţă capitală.

În mod similar, oare este în avantajul nostru să scădem întotdeauna intensitatea emoţiilor negative? Răspunsul este nu. Uneori este nevoie să ne înfuriem pentru a avea pârghiile necesare să trecem la o schimbare. Toate emoţiile omeneşti au rostul lor, aşa cum vom vedea în Capitolul 11. Totuşi de la bun început am vrea să ne asigurăm că nu avem un mesaj excesiv de negativ şi trăiri prea intense. Deci nu mă interpretaţi greşit; eu nu vă cer să trăiţi o viaţă în care să nu existe senzaţii sau emoţii negative. Există momente când sunt foarte importante. Vom discuta despre asta în capitolul următor. Trebuie să înţelegeţi că scopul nostru este ca permanent să suferim mai puţin în viaţă şi să cunoaştem mai multă plăcere. Stăpânirea Vocabularului Transformaţional este una dintre fazele cele mai simple şi mai eficiente de atingere a scopului.

Feriţi-vă de etichetările care v-ar putea limita experienţa. Aşa cum menţionam în primul capitol, am lucrat cu un băieţel care fusese etichetat drept „handicapat la învăţătură". El actualmente este socotit un geniu. Vă daţi seama cum această modificare de vocabular i-a transformat radical percepţia de sine, precum şi capacitatea de a-şi canaliza forţele. Care sunt cuvintele care aţi vrea să vă definească? Care ar fi cuvântul sau fraza prin care ceilalţi să vă identifice?

Trebuie să aveţi mare grijă cu felul în care ceilalţi vă etichetează, pentru că de îndată ce punem o etichetă pe cineva,

creăm o emoție corespunzătoare. Nicăieri acest lucru nu este mai valabil decât în cazul bolilor. Tot ceea ce am studiat în domeniul psihoneuroimunologiei reîntărește ideea că de fapt cuvintele pe care le folosim creează efecte biochimice puternice. Într-un interviu cu Norman Cousins el ne-a povestit despre munca sa din ultimii 12 ani cu peste două mii de pacienți. El a constatat mereu că momentul în care se pune un diagnostic — adică o *etichetă* simptomelor sale — starea pacientului se înrăutățește. Etichete precum „cancer", „scleroză în plăci" sau „maladii cardiace" creează panică pacienților ducând la neajutorare și depresie, ceea ce slăbește eficiența sistemului imunitar.

Și invers, studiile au arătat că pacienții pot fi eliberați de depresiile produse de anumite etichetări producându-se o îmbunătățire corespunzătoare la nivelul sistemului imunitar. **„Cuvintele pot îmbolnăvi; cuvintele pot ucide"**, mi-a spus Cousins. „De aceea doctorii înțelepți sunt foarte atenți la ceea ce le spun bolnavilor. Acesta este unul dintre motivele pentru care, în cadrul companiei noastre Fortune Management™, lucrăm mult cu doctori nu doar pentru a-i ajuta să își facă un cabinet, ci și pentru a-i învăța cum să-și sporească sensibilitatea emoțională, ceea ce-i va ajuta să își aducă în și mai mare măsură contribuția. **Dacă aveți o meserie în care lucrați cu oamenii, este absolut imperativ să înțelegeți puterea cuvintelor și impactul pe care le au ele asupra celor din jur.**

ȘI ACUM PAUZĂ PENTRU SPONSORII NOȘTRI...

Uneori vocabularul are o forță de transformare mai mare decât s-ar putea crede — lucru ce poate fi atestat de câteva dintre reclamele cele mai importante. După ce au tradus în chineză sloganul „Trezește-te la viață, sunteți Generația Pepsi" mai marii companiilor au constatat cu uimire că de fapt cheltuiseră milioane de dolari pentru a obține următorul anunț: „Pepsi îi învie din morți și pe strămoșii dvs." Chevrolet, uluit de vânzările tot mai slabe în America Latină pentru noul automobil Nova, în final au descoperit că în spaniolă no va *înseamnă „nu merge".*

Dacă încă sunteți sceptic, v-aș sugera să faceți un test simplu de Vocabular Transformațional și să vedeți ce vi se întâmplă. Adesea, în timpul seminariilor, lumea îmi spune: „Sunt atât de furios de ce mi-a zis persoana asta!" și eu întreb: „Sunteți furios sau sunteți jignit?" Această simplă întrebare cel mai adesea îi face să-și reevalueze situația. Și când aleg un nou cuvânt ei spun, „Cred că mă simt jignit" și atunci vă dați seama că fiziologic intensitatea a mai scăzut puțin. Le e mai ușor să trateze o jignire decât o furie.

În mod similar puteți să reduceți intensitatea emoțională în zone la care poate că nici nu v-ați gândit. De exemplu, în loc să folosiți expresia „Mor de foame" ce-ar fi să ziceți: „Mi-e puțin foame?" Folosind această variantă, veți constata ca și mine că puteți reduce intensitatea apetitului în câteva clipe. Uneori oamenii mănâncă exagerat pur și simplu pentru că s-au obișnuit să intre într-o asemenea frenezie emoțională. În mare parte totul pornește de la limbajul utilizat de obicei.

La un seminar recent, Întâlnire cu Destinul, am fost martorii unui exemplu extraordinar de putere a cuvintelor pentru schimbarea instantanee a stării de spirit a cuiva. Una dintre participante s-a întors de la masă absolut radioasă. Ne-a spus că imediat înainte de cină îi venea să țipe și a dat buzna în încăpere țipând: „Totul este o harababură îngrozitoare", a spus ea. „Simțeam că explodez. Am crezut că voi avea o cădere nervoasă. Și apoi mi-am spus «Nu, nu, este doar o *ridicare* nervoasă!» Asta m-a făcut să râd. Și apoi m-am gândit: «Nu, de fapt ai o stare nervoasă *trecătoare*!»" A obținut schimbarea dintr-un singur cuvânt. Preluând controlul și dând o etichetă acestui proces (prin vocabularul ei), ea și-a schimbat complet starea și felul în care a perceput experiența sa de viață — astfel a transformat realitatea.

Asta e marea dvs. șansă. **Preluați controlul.** Observați care sunt cuvintele pe care le folosiți de obicei și înlocuiți-le cu cele care vă dau energie, care cresc sau scad intensitatea emoțională după cum este cazul. Începeți chiar de azi. Puneți în mișcare acest proces. Notați-vă cuvintele, implicați-vă, mergeți până la capăt și nu uitați de forța acestui instrument foarte simplu care va reuși singur, fără nimic altceva.

Apoi să mai analizăm ceva la fel de amuzant și de simplu și care vă va da forța să vă stăpâniți permanent emoțiile. Împreună să ne croim o cale prin care să vă spuneți...

10

Scapă de blocaje, dărâmă zidurile, dă drumul funiei și dansează în drum spre succes: limbajul metaforelor vieții

„Metafora este poate cea mai rodnică potențialitate umană. Eficacitatea sa are ceva magic; ea pare un mijloc de creație pe care Dumnezeu l-a uitat în noi atunci când i-a creat pe oameni."

JOSÉ ORTEGA Y GASSET

„Sunt la capătul puterilor."
„Nu pot merge mai departe."
„Simt că-mi pocnește capul."
„Sunt la o răspântie."
„M-am blocat."
„Sunt în aer."
„Simt că mă sufoc."
„Sunt la pământ."
„Am ajuns într-o fundătură."
„Duc povara întregii lumi pe umerii mei."
„Viața e scurtă."
„Viața este un iad."

În capitolul precedent am vorbit despre puterea cuvintelor de a ne modela viața și de a ne direcționa destinele. Să ne oprim însă acum asupra anumitor cuvinte care au chiar *mai mult* înțeles și o mai mare intensitate emoțională: **metaforele**. Pentru a înțelege metaforele trebuie să înțelegem simbolurile. Care este impactul imediat cel mai puternic: cuvântul „creștin" sau imaginea unei cruci? Dacă sunteți ca marea majoritate, crucea va avea un efect mai puternic pentru a declanșa emoții pozitive imediate. Practic ea nu reprezintă altceva decât două linii intersectate, dar are forța de a comunica un standard și un fel de viață pentru milioane de oameni. Luați acum crucea, transformați-o în svastică și puneți-o alături de

cuvântul „nazist". Care are mai multă forță de a vă influența negativ? Din nou, dacă sunteți ca marea majoritate, svastica va avea tendința să introducă o senzație mai puternică și mai rapidă decât cuvântul în sine. De-a lungul istoriei omenești simbolurile au fost folosite pentru a declanșa reacții emoționale și a modela comportamentul uman. Multe lucruri servesc drept simboluri: imagini, sunete, obiecte, fapte și, bineînțeles, cuvinte. Dacă cuvintele sunt simboluri, atunci metaforele sunt simboluri mai expresive.

Ce este o metaforă? De câte ori explicăm sau comunicăm o idee legând-o de altceva, folosim o metaforă. Cele două lucruri s-ar putea să aibă puține în comun, practic nici să nu semene între ele, dar ne-am familiarizat atât de tare cu ele încât le înțelegem chiar mai bine așa. Metaforele sunt simboluri și ca urmare pot crea intensitate emoțională chiar mai rapid și mai complet decât cuvintele directe pe care le utilizăm. Metaforele ne pot transforma instantaneu.

Ca ființe umane, permanent noi gândim și vorbim în metafore. Adesea oamenii spun că sunt „prins între ciocan și nicovală". Ei se simt „în beznă" sau „se străduiesc să se țină pe linia de plutire". Credeți că v-ați simți ceva mai stresat dacă ar trebui să vă abordați problemele pornind de la ideea că „vă străduiți să vă țineți pe linia de plutire" decât „urcând scara succesului"? V-ați simți altfel în timpul unui test dacă v-ați zice că vă „strecurați" și nu „dați din coate"? Percepția și trăirea cronologică s-ar schimba dacă ați spune despre timp că abia „se târăște" în loc de „zboară"? Evident.

Una dintre principalele căi prin care învățăm este cea a metaforelor. Învățarea este un proces prin care stabilim noi asocieri de idei creând noi înțelesuri, iar metaforele sunt ideale pentru acest scop. Când nu înțelegem ceva, metafora asigură o cale de a vedea cum ceea ce *nu* înțelegem este de fapt ceva ce *înțelegem*. Metafora ne ajută să stabilim conexiuni. Dacă X este ca Y și îl înțelegem pe X, dintr-o dată îl înțelegem și pe Y. Dacă, de exemplu, cineva încearcă să vă explice principiul electricității asaltându-vă cu termeni cum ar fi „ohmi", „amperi", „wați" și „rezistență", mai mult ca sigur că se va așterne o confuzie totală, pentru că nu înțelegeți aceste cuvin-

te, nu aveți *puncte de reper* pentru ele și deci vă este greu să vedeți legătura dintre ele.

Dar dacă v-aș explica principiul curentului electric comparându-l cu ceva cu care sunteți deja familiarizat? Dacă v-aș desena o țeavă și v-aș spune: „Ai văzut vreodată cum curge apa printr-o țeavă?" ați răspunde că da. Și atunci aș spune: „Și dacă ar exista ceva care ar încetini apa care trece prin țeavă? Ei bine, acest ceva este asemeni rezistenței dintr-un sistem electric." Ați ști ce înseamnă o rezistență? Firește — și ați ști imediat. De ce? Pentru că v-am spus că este *asemeni* unui lucru pe care deja îl înțelegeți.

Toți marii învățați — Buddha, Mohammed, Confucius și Lao-Țî — au utilizat metafore pentru a-și transmite gândurile oamenilor obișnuiți. Indiferent de convingerile religioase, mai toată lumea este gata să accepte că Isus Hristos a fost un învățător extraordinar al cărui mesaj de iubire a dăinuit nu doar prin ceea ce a spus, ci și prin cum a spus. El nu s-a dus la pescari pentru a le zice că ar vrea ca ei să facă noi adepți creștini. Nici n-ar fi știut ce înseamnă asta. Și atunci le-a spus că ar vrea ca ei să se facă „pescari de suflete".

De îndată ce a folosit această metaforă ei au înțeles imediat ce au de făcut. Metafora le-a furnizat analogiile necesare procesului de a-i aduce și pe alții pe drumul credinței. Când și-a spus parabolele, el a extras idei complexe pe care le-a transformat în imagini simple care i-au schimbat pe toți cei care au primit mesajul din toată inima. De fapt Isus n-a fost doar un mare meșter povestitor, el și-a folosit întreaga existență ca pe o metaforă de ilustrare a forței iubirii de Dumnezeu și a promisiunii de mântuire.

Metaforele ne pot da putere, extinzându-ne și îmbogățindu-ne experiențele de viață. Din păcate însă, dacă nu suntem atenți atunci când preluăm o metaforă, instantaneu preluăm și multe dintre convingerile limitative care o însoțesc. Ani de zile fizicienii au folosit metafora sistemului solar pentru a descrie relația dintre electron, proton și neutron la nivelul unui atom. Ce era nemaipomenit în această metaforă? Îi ajuta pe elevi să înțeleagă rapid relația dintre atom și ceva ce știau deja. Puteau astfel să-și imagineze imediat nucleul ca fiind soarele și electronii ca fiind planetele ce se învârtesc în

jurul său. Problema era că atunci când au preluat această metaforă, fizicienii — fără să-și dea seama — preluau și ideea că electronii rămân mereu la aceeași distanță față de nucleu, tot așa cum planetele păstrează aceeași distanță față de soare. Aceasta era o presupunere inexactă și limitativă. De fapt este tocmai ceea ce i-a blocat pe fizicieni ani de zile, pentru că ei nu și-au mai pus o multitudine de întrebări referitoare la atom din cauza acestei false presupuneri, preluate odată cu metafora. Astăzi știm că electronii nu rămân la distanțe egale pe orbite; orbitele lor *variază* ca distanță față de nucleu. Această nouă înțelegere nu a putut fi posibilă decât după ce s-a renunțat la metafora cu sistemul solar. Rezultatul a fost un salt enorm în privința înțelegerii energiei atomice.

METAFORE UNIVERSALE

Îl mai țineți minte pe directorul meu nemulțumit? Exact în ziua în care am făcut constatările necesare pentru a crea tehnica Vocabularului Transformațional am descoperit și valoarea a ceea ce eu numesc **metafore universale**. Știam că directorul meu folosea cuvinte care îi intensificau emoțiile și mă întrebam ce îl determină să aibă de la început aceste sentimente negative. După cum știm deja și dvs., și eu, tot ceea ce facem se bazează pe starea în care ne aflăm, iar starea este determinată de fiziologia noastră și de felul în care ne reprezentăm lucrurile în gând.

Așa încât l-am întrebat de ce era așa de supărat și el mi-a zis: „Ei bine, e ca și cum *ne-ar fi închis într-o ladă și ne-ar fi pus arma la tâmplă.*" Credeți că ați reacționa intens dacă v-ați imagina sau v-ați reprezenta în gând că sunteți prins într-o asemenea situație? Nu e greu de închipuit de ce se înfuriase într-atât. De mulți ani, fără să-mi dau seama, i-am ajutat pe numeroși oameni să-și schimbe felul de a simți spărgându-le stereotipurile și schimbându-le metaforele. Nu-mi dădeam seama exact ce fac. (Asta face parte din forța de a crea o etichetare: odată ce ai eticheta pentru ceea ce faci, poți crea și comportamentul adecvat.)

M-am întors spre director și l-am întrebat: „Ce culoare are arma?" S-a uitat la mine uluit și mi-a zis: „Ce?" Am repetat

întrebarea: „Ce culoare are arma?" Imediat i-am întrerupt stereotipul. Pentru a-mi răspunde la întrebare, a trebuit să se concentreze pe ciudățenia ei, ceea ce imediat i-a schimbat focalizarea internă. Când a început să-și imagineze arma, credeți că și-a schimbat ca urmare și starea emoțională? Sigur. A început să râdă. Vedeți, practic orice întrebare pe care o punem repetat va declanșa până la urmă un răspuns și odată cu apariția lui se va schimba și centrul atenției. De exemplu, dacă vă repet întruna: „Nu vă gândiți la culoarea albastră", la ce culoare vă veți gândi? Răspunsul este clar: „Albastră". Și ca urmare totul vi se va părea cam albastru.

Faptul că-l făceam să vizualizeze imaginea ca și cum ar fi avut realmente o armă la îndemână, i-a modificat imaginea negativă și deci și starea emoțională. Cum rămâne cu lada? Am abordat diferit problema pentru că este un tip deștept. I-am spus doar atât: „În ce privește ideea cu lada nu știu cum ești tu, dar nu cred că cineva ar putea construi o ladă în care să încap *eu* și să nu mai am scăpare." Vă dați seama cât de repede am distrus și lada.

Adesea acest om are trăiri foarte intense, pentru că operează cu metafore agresive. Dacă într-adevăr ceva nu vă convine, analizați-vă puțin metaforele pe care le folosiți pentru a descrie ceea ce simțiți sau de ce nu progresați sau ce vă stă în cale. Adesea folosiți o metaforă care vă intensifică sentimentele negative. Când oamenii au probleme, adesea gândesc așa: „Simt povara întregii lumi pe umerii mei" sau „Mă aflu în fața unui zid dincolo de care nu pot trece." Metaforele care demobilizează pot fi schimbate la fel de repede cum au fost create. Vă alegeți o metaforă care să vi se pară reală; o puteți *schimba* probabil la fel de rapid. Deci dacă cineva îmi spune ce simte atunci când susține că poartă pe umeri povara întregii lumi, eu voi răspunde: „Dă jos povara de pe umerii tăi și mergi mai departe." O să se uite ciudat la mine, dar pentru a înțelege ceea ce am spus va face o schimbare a centrului de atenție și ca urmare se va transforma și ceea ce simte. Sau dacă cineva îmi spune că nu poate face progrese de nici un fel, că se izbește permanent de un zid, i-aș spune să nu se mai izbească și să facă o gaură în el prin care să treacă. Sau să-l

escaladeze. Sau să facă un tunel pe dedesubt. Sau să treacă prin el, să deschidă o uşă şi să ajungă dincolo.

O să vă mire, chiar dacă pare totul foarte simplist, cât de repede reacţionează oamenii. Repet, în momentul în care vă reprezentaţi în mod diferit lucrurile în gând, schimbaţi instantaneu ceea ce simţiţi. Dacă cineva îmi zice: „Sunt la capătul puterilor" îi voi spune: „Dă-te mai încolo şi vino încoace!" Adesea oamenii spun că s-au „blocat" într-o situaţie. Niciodată nu sunteţi blocat! Sunteţi poate puţin nemulţumit. Nu aveţi răspunsuri clare. Dar nu sunteţi blocat. În momentul în care vă reprezentaţi situaţia ca fiind în faţa unui blocaj, exact asta şi simţiţi. Trebuie să fim foarte atenţi cu metaforele pe care ni le permitem.

Aveţi grijă şi cu metaforele pe care le preluaţi de la alţii. Am citit într-un articol că Sally Field împlinea 44 de ani. Se scria acolo că a început să „alunece pe panta vârstei mijlocii". Ce modalitate oribilă şi negativă de a reprezenta un grad mai mare de înţelepciune. Dacă vă simţiţi în întuneric, aprindeţi pur şi simplu lumina. Dacă simţiţi că vă scufundaţi într-o mare de confuzii, ieşiţi pe plajă şi destindeţi-vă pe insula înţelegerii. Ştiu că poate părea pueril. Pueril însă este să ne îngăduim să alegem inconştient şi permanent metaforele care ne demobilizează. Trebuie să *preluăm controlul* **asupra metaforelor noastre,** şi nu doar să evităm metaforele problemă, ci să *preluăm şi metaforele pozitive.* De îndată ce deveniţi sensibil la metafore, şi dvs., şi cei din jur puteţi face mai uşor schimbarea. Trebuie doar să vă întrebaţi aşa: *„Chiar asta am vrut să spun? Într-adevăr aşa stau lucrurile sau este o metaforă inadecvată?"* Nu uitaţi, de câte ori folosiţi expresiile: „Mă simt ca" sau „Asta este mai degrabă ca" cuvântul „ca" declanşează nevoia de metaforă. Aşa încât puneţi-vă întrebări mai optimiste. Întreabă-te: „Care ar fi o metaforă *mai bună*? Care ar fi o posibilitate mai *revigorantă* de a gândi acest lucru? Cu ce altceva s-ar putea asemăna?" De exemplu, dacă ar fi să vă întrebaţi ce înseamnă viaţa pentru dvs. sau care este metafora dvs. în privinţa vieţii, s-ar putea să spuneţi: „Viaţa este o luptă continuă" sau „Viaţa este un adevărat război." Dacă veţi prelua această metaforă, veţi prelua şi o serie de convingeri care decurg din ea. Ca şi în cazul atomului şi al sistemului solar,

vă veți adapta comportamentul în funcție de o serie de convingeri subconștiente cuprinse în metafore.

Orice metaforă pe care o preluăm este însoțită de un întreg set de reguli, idei și noțiuni preconcepute. Dacă veți crede că viața este un război, în ce fel vă vor fi colorate percepțiile? S-ar putea să spuneți: „Viața este un drum foarte greu și se termină cu moartea." Sau: „Voi fi eu împotriva tuturor." Sau: „Lupii se mănâncă între ei." Sau: „Dacă într-adevăr viața este o luptă, s-ar putea să fiu rănit." Toate aceste filtre au un impact asupra convingerilor subconștiente despre oameni, posibilități, muncă, efort și viață în sine. Această metaforă vă va afecta deciziile, felul în care gândiți, în care simțiți și ce aveți de făcut. Vă va modela faptele și, prin urmare, destinul.

VIAȚA E UN JOC

Diverși oameni au diverse metafore universale. De exemplu: atunci când am citit un interviu cu Donald Trump, am observat că el adesea se referea la viață ca fiind „un examen". Fie ajungi pe primul loc, fie pierzi. Nu există cale de mijloc. Vă dați seama ce stres i-a creat această metaforă în relație cu viața, tocmai pentru că a interpretat-o astfel? Dacă viața este un examen poate că va fi sever. Poate că ar fi bine să fii cu adevărat pregătit; s-ar putea să-l pici (sau eventual să copiezi, presupun). Pentru unii viața este o competiție. Poate fi amuzantă, dar în același timp înseamnă că există oameni pe care trebuie să-i întreci și că nu poate fi decât un singur câștigător.

Pentru unii viața este un joc. În ce fel vă vor fi colorate percepțiile atunci? Viața poate fi amuzantă — ce idee minunată! Ea poate fi într-o oarecare măsură competitivă. S-ar putea să existe o șansă să joci și să te bucuri chiar mai mult. Unii spun: „Dacă este un joc înseamnă că sigur vor fi și din cei care pierd." Alții întreabă: „Va fi nevoie de o pregătire specială?" Totul depinde de *convingerile* pe care le conotați cuvântului „joc"; dar cu această metaforă din nou aveți un set de filtre care vor afecta felul în care gândiți și simțiți.

Cu siguranță că metafora Maicii Tereza sună cam așa: viața este ceva sfânt. Și dacă ați crede și dvs. că viața este ceva

sacru? Dacă aceasta ar fi principala dvs. metaforă, s-ar putea să fiți mai rezervat față de ea — sau s-ar putea să vă facă să gândiți că nu aveți voie să vă distrați atât. Dacă ați crede că viața este un dar? Dintr-o dată devine o surpriză, ceva amuzant, ceva special. Dacă ați crede că viața e un dans? Nu-i așa că ar fi ceva antrenant? Ar fi ceva frumos, ceva ce faceți în compania altora, cu grație, ritm și bucurie. Care dintre aceste metafore reprezintă cel mai bine viața? Mai mult ca sigur că *toate* sunt utile în diverse momente pentru a vă ajuta să întrerupeți un anumit stereotip și a produce o schimbare. Dar nu uitați, toate metaforele aduc avantaje în anumite contexte și limitări în altele.

Cum am devenit tot mai sensibil la metafore, am început să cred că *să ai o singură metaforă este o excelentă cale de a-ți limita viața*. N-ar fi nimic rău în metafora cu sistemul solar, dacă fizicianul ar avea și alte modalități de a descrie atomii. Deci dacă vrem să ne îmbogățim existența, trebuie să dezvoltăm metaforele pe care le folosim pentru a descrie cum este viața noastră, care sunt relațiile noastre sau cine suntem ca oameni.

Dar oare ne limităm doar la metafore despre viață și despre atomi? Sigur că nu. Avem metafore pentru aproape toate zonele experienței. De exemplu, munca. Unii oameni spun: „Hai din nou la ocnă" sau „Trebuie să pun osul la treabă". Ce credeți că simt acești oameni despre slujbele lor? Unii dintre oamenii de afaceri pe care-i cunosc folosesc metafore universale cum ar fi „bunurile mele" pentru afacerile pe care le au și „obligațiile mele" pentru oamenii pe care îi au ca angajați. În ce fel credeți că este afectat modul în care sunt tratați acești oameni? Alții consideră afacerile ca o grădină pe care trebuie să o îngrijești și să o îmbunătățești în fiecare zi, pentru ca în final să dea roade, să ne răsplătească. Unii însă socotesc munca drept o șansă de a fi cu prietenii și de a se alătura unei echipe câștigătoare. În ceea ce mă privește, îmi consider afacerile ca pe o mare familie. Acest lucru ne permite să transformăm calitatea legăturilor pe care le avem între noi.

„Viața este asemeni unui tablou, și nu o sumă de lucruri."

OLIVER WENDELL HOLMES, JR.

Vă dați seama cum, prin modificarea unei singure metafore universală din „Viața este o competiție" în „Viața e un joc", ați putea schimba imediat experiența de viață în mai multe direcții simultan? Dacă ați percepe viața ca pe un dans, credeți că relațiile dvs. cu ceilalți s-ar schimba? S-ar putea schimba felul în care acționați în afaceri? Cu siguranță. Acesta este un exemplu de **punct de sprijin, pivot** de schimbare universală prin care o singură modificare poate transforma felul în care gândiți și simțiți în mai multe domenii ale existenței. Nu spun că există o cale bună și una rea de a analiza lucrurile. Trebuie să înțelegeți că **schimbarea unei metafore universale poate transforma pe loc felul în care percepeți întreaga dvs. viață.** Ca și în cazul Vocabularului Transformațional, puterea metaforelor constă în simplitatea lor.

Cu ani în urmă tocmai ne ocupam de un program de două săptămâni în Scottsdale, Arizona, în urma căruia acordam atestate. În toiul seminarului un tip a sărit din senin și a început să lovească cu pumnii pe toți cei din jur de parcă ar fi avut un cuțit în mână strigând cât îl țineau plămânii: *„Văd negru în fața ochilor, văd negru în fața ochilor!"* Un psihiatru care stătea două rânduri mai în față a strigat: „Dumnezeule! Are o cădere nervoasă în urma unei psihoze!" Din fericire, eu n-am acceptat eticheta psihiatrului la nivelul Vocabularului Transformațional. În schimb mi-am dat seama că trebuie să modific *instantaneu* starea acestei persoane. Nu trebuia să-i explic ideea de metaforă universală; am făcut ce mă pricepeam eu mai bine: I-am întrerupt stereotipul. M-am dus la el și am țipat: „Atunci n-ai decât să *vezi alb în fața ochilor*. Folosește pastă corectoare! *Albește tot!*" Omul a rămas uluit pentru o clipă. S-a oprit din ceea ce făcea și toată lumea a rămas mută, așteptând să vadă ce urmează.

În câteva secunde i s-a modificat chipul, dar și trupul. A început să respire altfel. I-am spus, „Albește bine totul!" Apoi l-am întrebat cum se simte și el mi-a zis: „Mă simt mult mai bine". Atunci i-am zis: „Atunci stai jos" și mi-am continuat seminarul. Toată lumea era uimită și să spun drept și eu eram puțin surprins că sistemul a funcționat atât de ușor. Două zile mai târziu omul a venit la mine și mi-a zis: „Nu știu ce m-a apucat, dar tocmai împlineam 40 de ani în ziua aceea și am

simţit că-mi pierd minţile. Loveam ca şi cum aş fi avut un pumnal, pentru că voiam să ies din întunericul care mă cuprinsese. Când mi-ai zis să albesc totul, a început să se lumineze. M-am simţit total diferit. Am început să am alte gânduri şi azi mă simt excelent." Şi a continuat să se simtă excelent pe toată durata seminarului — printr-o simplă schimbare de metaforă.

Până acum am discutat doar despre cum putem să *reducem* intensitatea emoţională negativă prin utilizarea Vocabularului Transformaţional şi a metaforelor universale. Însă **uneori este util şi important să trăim emoţii negative la o intensitate maximă.** De exemplu: am cunoscut un cuplu care avea un băiat. Acesta s-a apucat de droguri şi băutură. Părinţii ştiau că trebuie să facă ceva pentru a-i modifica acest stereotip distructiv, dar în acelaşi timp asociau această idee unui amestec nepermis în viaţa copilului. Ceea ce până la urmă i-a împins dincolo de orice limite şi i-a stimulat suficient încât să ia măsuri şi să *acţioneze* a fost o conversaţie pe care au avut-o cu cineva care la rândul său a fost cândva dependent. *„Chiar în acest moment în dreptul tâmplei fiului vostru sunt îndreptate două gloanţe"*, a spus el. *„Unul reprezintă drogurile, celălalt alcoolul şi fie unul, fie celălalt o să îl ucidă — e doar o chestiune de timp — dacă nu-l opriţi chiar acum."*

Această reprezentare atât de plastică a situaţiei i-a determinat să treacă la fapte. Dintr-o dată faptul că nu acţionau în nici un fel însemna că permiteau ca fiul lor să moară, în vreme ce anterior consideraseră problema ca pe o simplă provocare a destinului. Înainte să adopte această nouă metaforă erau lipsiţi de acea forţă emoţională de a face ceea ce trebuie. Sunt fericit să vă spun că au reuşit să-şi ajute băiatul să se întoarcă pe drumul cel bun. Nu uitaţi, metaforele pe care le folosim determină în mod direct acţiunile noastre.

ALEGE-ŢI METAFORELE UNIVERSALE

Mi-am dezvoltat o „antenă" pentru a fi cât mai sensibil la metaforele universale ale oamenilor. Am citit un interviu cu antropologul Mary Catherine Bateson în care ea spunea: „Puţine lucruri sunt mai distrugătoare decât metaforele toxi-

ce".* Acesta este un punct de vedere remarcabil și din care am avut multe de învățat în mod direct.

Într-unul dintre seminariile mele, Întâlnire cu Destinul, aproape toată lumea se plângea de o anumită femeie, și asta încă înainte de a începe programul propriu-zis. Crease mare agitație la biroul de înregistrări și când a ajuns în sală a început să se plângă de tot ceea ce vă puteați imagina: mai întâi era prea cald în încăpere, apoi era prea rece; era supărată pe persoana din față, pentru că era prea înaltă ș.a.m.d. Când m-am ridicat să vorbesc, n-am reușit să continuu mai mult de cinci minute fără ca ea să mă întrerupă și să sublinieze că ceea ce spun eu nu are nici o valoare sau că nu era adevărat sau că pentru fiecare caz existau și excepții.

Am tot încercat să-i întrerup stereotipul, dar eu mă concentram asupra efectului, și nu asupra cauzei. Dintr-o dată am înțeles că trebuie să existe o convingere universală sau o metaforă universală asupra vieții care o făcea să fie atât de fanatică în privința detaliilor și de-a dreptul nesuferită în comportament. Am întrebat-o: „Ce anume ai de câștigat procedând așa? Sunt convins că ai o intenție pozitivă. Care este convingerea ta despre viață sau despre amănunte sau despre lucrurile care sunt bune sau rele?" Ea mi-a spus: *„Cred că pur și simplu micile spărturi scufundă corabia."* Dacă vă imaginați că vă veți îneca, oare nu cumva deveniți un pic obsedat să căutați orice posibilă spărtură? Cel puțin așa percepea femeia asta viața!

De unde provenea această metaforă? Se pare că femeia avusese mai multe experiențe de viață în care lucrurile mărunte o costaseră foarte mult. Ea atribuia divorțul său unor probleme nesemnificative pe care n-a știut să le stăpânească — și de care nici măcar nu era conștientă. Tot așa, credea că necazurile financiare sunt rezultatul unor cauze la fel de mărunte. Ea adoptase această metaforă pentru a nu retrăi suferința de acest tip pe viitor. Sunt sigur că nu o încânta ideea de a-și schimba metaforele dacă eu nu-i ofeream o pârghie în acest sens. Odată ce aș fi reușit s-o fac să simtă suferința care decurge din această metaforă pe care singură și-o alege

* Bill Moyers, *A World of Ideas* (*O lume de idei*), Doubleday, New York, 1989.

și i-aș fi putut demonstra că există o plăcere imediată dacă s-ar fi schimbat, aș fi putut s-o ajut să-și întrerupă acest stereotip, să-și modifice metafora și să creeze o nouă serie de modalități de înțelegere a propriei persoane și a vieții.

Ea a combinat mai multe metafore universale — viața e un joc, viața e un dans — și ar fi trebuit să vedeți cu ochii dvs. transformarea nu numai în felul în care îi trata pe ceilalți, ci și în felul în care se trata pe sine, pentru că înainte găsea întotdeauna mici spărturi și în cazul ei. Această schimbare i-a modificat felul în care avea să abordeze totul și este un exemplu excelent asupra felului în care o schimbare a metaforei universale poate modifica toate domeniile de existență, de la respectul de sine la relațiile interumane și la felul în care tratezi lumea în cele mai mici amănunte.

Cu toată puterea pe care ne-o oferă metaforele, există însă și o parte înspăimântătoare, și anume că *majoritatea nu am ales niciodată conștient metaforele prin care ne reprezentăm lucrurile.* De unde v-au venit metaforele astea? Probabil că le-ați preluat de la cei din jur, de la părinți, profesori, colegi și prieteni. Pun pariu că nu v-ați gândit la impactul lor sau pur și simplu nu v-ați gândit deloc la ele și astfel au devenit un obicei.

„Perceperea adevărului înseamnă detectarea unei analogii."

HENRY DAVID THOREAU

Ani de zile oamenii m-au întrebat cu ce anume mă ocup de fapt. De-a lungul timpului am răspuns prin metafore diferite — „Sunt dascăl", „Sunt student", „Sunt un vânător de perfecțiune umană", „Sunt conferențiar", „Sunt autor de best-seller", „Sunt un consultant neîntrecut", „Sunt terapeut", „Sunt consilier" — dar nici una dintre ele nu transmitea sentimentul exact. Oamenii mi-au oferit tot felul de metafore. În multe medii eram recunoscut drept un „guru". Aceasta este o metaforă pe care am evitat-o, pentru că am socotit că presupune că oamenii sunt dependenți de mine pentru a-și crea o schimbare — ceea ce niciodată nu mi-ar putea da forța necesară să continuu. Cum eu cred că toți suntem răspunzători de propria noastră schimbare, am evitat această metaforă.

Totuși, într-o zi în sfârșit am găsit. „Sunt antrenor". Ce înseamnă să fii antrenor? Pentru mine antrenorul este persoa-

na care vă este prieten, căruia îi pasă de dvs. cu adevărat. Antrenorul se implică trup și suflet în a vă ajuta să fiți cel mai bun pe măsura puterilor dvs. Antrenorul vă stimulează și nu vă dă drumul din strânsoare. Antrenorii știu și au experiența necesară, pentru că au trecut și ei prin antrenament. Nu sunt cu nimic mai buni decât cei pe care-i antrenează (și astfel am scăpat de nevoia de a fi perfect pentru cei pe care „îi învăț"). De fapt cei pe care îi antrenează s-ar putea să aibă calități superioare antrenorului. Dar cum antrenorii și-au concentrat forța într-o anumită direcție ani de zile, ei vă pot învăța să distingeți câteva elemente clare care vă pot transforma imediat performanțele, chiar în câteva clipe.

Uneori antrenorii vă pot furniza informații noi, strategii noi și talente noi; ei vă arată cum să obțineți rezultate palpabile. Uneori un antrenor nici măcar nu vă învață ceva nou, dar vă amintește ce trebuie să faceți în momentul respectiv și vă împinge de la spate. M-am gândit așa: „De fapt eu sunt un antrenor de succes. Ajut la antrenarea oamenilor în privința felului în care pot obține ceea ce-și doresc cu adevărat, mai rapid și mai ușor." Toată lumea are nevoie de un antrenor, indiferent că este un președinte de companie, un absolvent, un familist, un om al străzii sau președintele Statelor Unite! De îndată ce am început să folosesc această metaforă, am modificat imediat ceea ce simțeam despre mine. M-am simțit mai puțin stresat, mai destins; m-am simțit mai apropiat de oameni. Nu mai trebuia să fiu „perfect" sau „mai bun". Am început să mă distrez mai mult și impactul asupra oamenilor a crescut însutit.

O METAFORĂ ÎȚI POATE SALVA VIAȚA

Două persoane pe care eu și Becky avem privilegiul să le numărăm printre prietenii noștri sunt Martin și Janet Sheen. Sunt căsătoriți de aproape 30 de ani și ceea ce respect cel mai mult la ei este sprijinul total pe care și-l acordă lor și familiilor lor, dar și tuturor celor aflați la nevoie. După cum îl cunoaște toată lumea, Martin întotdeauna a știut să dăruiască, dar nu se știe cât de multe fac zilnic și el, și Janet pentru ceilalți. Ei sunt întruchiparea integrității. Metafora lor pentru

omenire este cea a „unei familii uriașe" și ca urmare sunt foarte iubitori și înțelegători chiar și cu necunoscuții.

Îmi amintesc când Martin mi-a împărtășit povestea înduioșătoare a felului în care i s-a schimbat viața cu ani în urmă, când juca în *Apocalypse Now*. Înainte socotise viața ca ceva de temut. Acum o percepe ca pe o provocare tentantă. De ce? *Noua lui metaforă: viața este un mister*. Îi plac atât misterul de a fi o ființă umană, cât și îndoielile și posibilitățile nelimitate ce pot fi trăite în fiecare zi.

Ce anume i-a schimbat metafora? Suferința profundă. *Apocalypse Now* a fost filmat în plină junglă filipineză. Programul era de obicei de luni până vineri, iar vinerea seara Martin și Janet mergeau cu mașina două ore și jumătate pentru a ajunge la o „căsuță" de week-end din Manila. La un sfârșit de săptămână Martin a trebuit să rămână la filmări și sâmbătă dimineața (Janet hotărâse deja să meargă în oraș să-i cumpere un ochi de sticlă unui tip din echipă care era atât de sărac încât n-avea cu ce să și-l cumpere, așa încât a plecat înaintea lui). În seara aceea Martin s-a trezit singur răsucindu-se de zor în pat, transpirând abundent și simțind o durere cumplită. Dimineața a făcut o criză de inimă foarte puternică. O parte din trupul lui a paralizat. A căzut jos și printr-o voință de fier s-a târât până la ușă și a strigat după ajutor. Zăcând acolo, pe pământ a simțit că a trăit experiența morții. Dintr-o dată totul a devenit calm și liniștit. Se vedea cum trece lacul și apa care era undeva departe. S-a gândit el: „Deci asta înseamnă să mori". Și atunci și-a dat seama *că nu-i este frică de moarte, ci că de fapt îi este frică de viață!* În acel moment a înțeles că problema reală este viața. Atunci a decis să trăiască. Și-a adunat până la ultimul strop de energie și a întins mâna după câteva fire de iarbă. Printr-o concentrare totală a reușit s-o ducă până la nas. Abia de mai simțea ceva. În momentul în care a mirosit iarba durerea a revenit și a știut că trăiește. A continuat să se lupte. Când cei din echipă l-au descoperit, au fost convinși că va muri. Atât privirile lor, cât și comentariile l-au făcut pe Martin să-și pună la îndoială capacitatea de a supraviețui. A început să-și piardă forțele. Dându-și seama că nu mai e timp, cel mai bun pilot din echipa filmului *Apocalyps Now* și-a riscat propria viață și a mers cu elicopterul pe un vânt puternic pentru a

reuși să-l ducă la cel mai apropiat spital. O dată ajunși acolo, Martin a fost pus pe o targă și condus până în sala de operații unde a continuat să primească mesaje subliminale clare că avea să moară. Era tot mai slăbit. Apoi a apărut Janet. Ea auzise că el avusese un atac din cauza căldurii, dar mai apoi doctorii au informat-o de gravitatea stării sale de sănătate. Ea a refuzat să accepte — ea știa că Martin avea nevoie de forță; mai știa că trebuie să întrerupă stereotipul fricii, atât pe al lui, cât și pe al ei. A trecut imediat la fapte și le-a împlinit printr-o afirmație. Când Martin a deschis ochii, ea i-a zâmbit larg și i-a spus: *„E doar un film, iubitule! E doar un film."* Martin spune că în acel moment și-a dat seama că va supraviețui și a început să se vindece. Ce metaforă extraordinară! Instantaneu problema n-a mai părut atât de gravă. Era o situație în care se putea descurca. „Pentru un film nu merită să faci realmente o criză de inimă", spunea implicit mesajul, dar cred că, la nivel subliminal, metafora este mult mai profundă. La urma urmei suferința pe care o trăiești când faci un film nu este de durată. Nu este ceva real. Pentru că la un moment dat regizorul strigă „Stop!" Faptul că Janet a folosit acest genial sistem de a întrerupe stereotipul lui, această metaforă l-a ajutat pe Martin să își adune toate forțele și până în ziua de azi continuă să creadă că asta i-a salvat viața.

Metaforele nu ne afectează doar la nivel individual; ele afectează întreaga comunitate, precum și lumea largă. Metaforele pe care le preluăm în mod tradițional ne pot modela percepțiile și faptele — sau lipsa de fapte. În ultimii zeci de ani, odată cu misiunile pe Lună, am început să preluăm metafora „Nava Spațială Pământ". Chiar dacă această metaforă sună foarte bine, nu este întotdeauna eficientă în a crea o reacție emoțională pentru depășirea problemelor ecologice. De ce? E greu să ai emoții când vine vorba de o navă spațială. Este ceva disociativ. N-aveți decât să comparați cu sentimentele pe care le poate crea o metaforă ca Pământul Mamă. Cât de diferit v-ați simți când ar fi vorba să vă protejați „mama", față de a curăța „nava spațială"? Piloții și marinarii adesea își descriu avioanele și vapoarele ca pe niște femei frumoase. Ei spun: „E o frumusețe." De ce nu spun „E frumos"? Pentru că probabil le-ar fi mult mai greu să aibă grijă de avio-

nul sau vaporul lor dacă s-ar gândi la el ca la un tip mare și gras pe nume Joe, decât dacă se gândesc la o prințesă zveltă și blândă care străbate înălțimile și marea.

Folosim permanent metafore în timpul unui război. Care a fost numele primei părți a operațiunii din războiul din Golful Persic? Înainte să fie declarat războiul propriu-zis, s-a numit „Operațiunea Scutul Deșertului". Odată ce s-a dat ordinul de luptă, Operațiunea Scutul Deșertului a devenit „Furtună în Deșert". Gândiți-vă că odată cu schimbarea unei metafore se modifică instantaneu și înțelesul experienței fiecăruia. În loc să se creeze un scut între ceilalți arabi și Saddam Hussein, generalul Norman Schwarzkopf a folosit următoarea sintagmă pentru trupele sale: „Furtuna libertății", alungându-i pe invadatorii irakieni din Kuwait.

„O cortină de fier a tăiat Continentul."

WINSTON CHURCHILL

Gândiți-vă cât de radical s-a schimbat fața Europei de Est numai în ultimii ani. „Cortina de Fier" a fost o metaforă care a modelat experiența postbelică zeci de ani, iar Zidul Berlinului a servit drept simbol fizic al impunerii acestei bariere care a împărțit Europa în două. Când Zidul Berlinului a căzut, în noiembrie 1989, nu au fost dărâmate doar panourile de beton. Distrugerea acestui simbol unic a oferit imediat o nouă metaforă care a schimbat convingerea a nenumărate popoare în legătură cu posibilitățile lor de viață pe mai departe. Oare de ce oamenii erau fascinați să îndepărteze acest zid dărâmat când existau atâtea porți prin care ar fi putut trece? Pentru că dărâmarea zidului era o metaforă universală care însemna alternative, libertate și dărâmarea unor bariere.

CUVÂNTUL TREBUIE SĂ CORESPUNDĂ FAPTEI

Conștientizarea puterii enorme conținute de metafore presupune și învățarea utilizării lor în contextul adecvat. Problema este că mulți oameni au metafore care îi ajută în profesie, dar care le creează probleme acasă. Cunosc o avocată care a încercat să aplice aceleași metafore și acasă, pentru că se

dovediseră eficiente la tribunal. Soțul ei putea începe o conversație cât se poate de nevinovată și se trezea că parcă s-ar fi aflat în boxa martorilor pentru a fi interogat! Sigur că asta nu prea ține într-o relație personală, nu-i așa? Sau să zicem că cineva este un ofițer de poliție extrem de conștiincios. Dacă acasă nu se poate detașa de asta, credeți că ar fi normal să pândească mereu încălcarea legii de către ceilalți?

Unul dintre cele mai bune exemple de metaforă inadecvată este cea a lui bărbat care era atât de desprins de realitate, încât nevasta și copiii nu mai simțeau că ar exista nici o legătură între ei și el. Îi enerva faptul că niciodată nu-și exprima adevăratele sentimente și că mereu încerca să îi conducă sub orice formă. Care credeți că era profesia lui? Controlor de trafic aerian. La slujbă el trebuia să fie detașat de tot ce se întâmpla în jurul său. Chiar dacă era o urgență, trebuia să-și păstreze calmul în voce pentru a nu-i alarma pe piloții pe care îi dirija. Această atitudine disociativă funcționa foarte bine în turnul de control, dar nu și acasă. Aveți grijă să nu luați cu dvs. metaforele care sunt adecvate într-un anumit context, cum ar fi locul de muncă, într-un context incompatibil, cum ar fi în familie sau între prieteni.

Care ar fi metaforele pe care oamenii le au pentru relațiile interumane? Unii consideră că persoana cu care se află într-o anumită relație ar fi „bătrânul" sau „coana mare". Alții îi numesc „dictatorul", „bâta și biciul", „temnicierul". O femeie își supranumea soțul „Prințul Întunericului"! Ce alternative pozitive avem? Cei mai mulți oameni își alintă perechea „iubitul/iubita", „jumătatea mea mai bună", „partenerul de viață", „coechipierul" sau „sufletul pereche". Apropo, atunci când schimbăm o mică nuanță într-o metaforă, modificăm felul în care percepem relația. S-ar putea să nu simțiți vreo pasiune pentru un „partener", dar categoric o veți simți pentru un „iubit".

Credeți că metaforele pe care le folosiți pentru a vă reprezenta atât relația cu dvs., cât și cea cu ceilalți vă afectează felul în care simțiți și vă poziționați față de ćelălalt? Desigur. O doamnă care a venit la un seminar Întâlnire cu Destinul se tot referea la soțul ei ca la „nenorocitul cu care sunt" și am observat că de câte ori el vorbea despre ea o numea „iubita

vieții mele" sau „jumătatea mea mai bună" sau „darul meu de la Dumnezeu". Când i-am subliniat această diferență ea a fost șocată, pentru că era o femeie care-și iubea bărbatul și nu și-a dat seama de cât de toxică poate fi o metaforă precum cea pe care o adoptase. Împreună am ales câteva metafore mai potrivite pentru relația ei cu soțul.

DE CRĂCIUN ÎMI DORESC...

Unul dintre prietenii mei care, evident, nu are copii, obișnuia să îi numească pe cei mici „rahați cu ochi". Atâta vreme cât nu a renunțat la această metaforă vă dați seama cum reacționau puștii la el. Recent totuși el a solicitat un post de Moș Crăciun la un supermagazin — de fapt câțiva dintre noi l-am păcălit așa încât nu a mai avut încotro — deci aveau să vină sute de „rahați cu ochi" care să-i stea în poală. Ei bine, această nouă experiență de viață i-a creat o cu totul altă opinie asupra copiilor și i-a schimbat metafora pentru totdeauna. El le spune „drăguți!" Credeți că asta a modificat felul cum simte el? Categoric. Faptul că le spuneți copiilor „strengarilor" nu înseamnă de obicei că sunteți dispus să vă ocupați de ei sau să-i creșteți cum se cuvine. Aveți grijă să alegeți metafora cea mai potrivită care să vă ajute în raporturile cu copiii — și nu uitați, ei ascultă și învață de la dvs.

Una dintre cele mai puternice metafore universale care m-a ajutat în momentele grele este o poveste deseori folosită de mulți specialiști, conferențiari pe probleme de dezvoltare personală. Aceasta este istoria simplă a unui pietrar. Cum reușește un pietrar să spargă un bolovan enorm? Începe cu un ciocan mare și lovește cât poate de tare. Prima dată când izbește nu se vede nici o urmă, nu sare nici o așchie — nimic. Din nou lovește cu ciocanul până ajunge să lovească de 100, 200, 300 de ori, tot fără nici o urmă.

După tot acest efort bolovanul s-ar putea ca în continuare să nu prezinte nici cea mai mică crăpătură, dar el continuă să lovească. Oamenii trec pe lângă el și câteodată mai și râd, căci el perseverează, deși faptele sale par să nu aibă nici un efect. Pietrarul însă este un om foarte inteligent. El știe că și atunci

când nu vedeți imediat rezultatele faptelor dvs. curente, nu înseamnă că nu faceți nici un progres. El continuă să lovească în diverse puncte ale bolovanului iar și iar și la un moment dat — poate a 500-a oară, sau a 700-a oară, sau chiar a 10004-a oară — piatra nu doar că se clivează puțin, ci pur și simplu se rupe în două. Oare acest lucru s-a obținut printr-o singură lovitură, cea finală? Sigur că nu. A fost o formă de presiune permanentă și continuă aplicată problemei cu care se confruntă. După părerea mea aceasta este disciplina de tip CANI aplicată consecvent, este ciocanul care poate sparge orice bolovan care stă în calea progresului personal.

Cu ani în urmă unul dintre primii mei mentori, Jim Rohn, m-a ajutat să am o nouă perspectivă asupra vieții mele pornind de la metafora anotimpurilor. Adesea, când lucrurile par mai sumbre, oamenii se gândesc: „Lucrurile vor continua așa pentru totdeauna". În loc de asta, eu spun: „Viața are **anotimpurile sale**", și acum e iarnă. Extraordinar este că, dacă preluați această metaforă, știți bine ce urmează întotdeauna după iarnă, nu? Primăvara! Soarele încălzește din nou, nu mai este ger cumplit și dintr-o dată puteți să semănați din nou. Începeți să observați frumusețea naturii, o altă viață și un alt tip de progres. Apoi vine vara. Este cald, aveți grijă de plantele dvs. și le îngrijiți astfel încât să nu fie pălite de soare. Apoi vine toamna când adunați roadele. Uneori nu funcționează însă. Poate să mai apară o ploaie cu piatră care să distrugă întreaga recoltă. Dar dacă într-adevăr aveți încredere în ciclul anotimpurilor, știți că veți mai avea o șansă.

Un exemplu extrem de concludent în privința forței unei metafore de a transforma viața cuiva mi-a fost oferit de cineva care a participat la seminariile mele Întâlnire cu Destinul. Porecla sa era „Maestrul". (Întotdeauna îi las pe oameni să-și aleagă singuri poreclele care reprezintă o metaforă pentru felul în care vor să fie tratați pe perioada seminarului. Chiar și acest exercițiu extrem de simplu poate produce unele schimbări interesante, pentru că oamenii încep să trăiască astfel încât să se ridice la nivelul așteptărilor noii „etichete". Nu-i așa că ați reacționa cu totul diferit dacă porecla ar fi „Fulgerul" sau „Iubire" sau „Dansatorul" sau „Vrăjitorul"?) Maestrul era un om minunat, dar care avea 80 de kilograme

peste greutatea normală. Pe măsură ce am lucrat cu el, mi-a fost clar că el asocia ideea de supraponderal aceleia de spirit înalt. Convingerea lui era că dacă sunteți într-adevăr supraponderal numai cei cu un spirit înalt vor putea să comunice cu dvs., pentru că vor fi singurii care nu vă vor izola din cauză că sunteți gras. Cei sinceri vor încerca să trateze problema ca atare; cei superficiali, fără o anumită pregătire spirituală, vor fi atât de oripilați încât nici măcar nu vor sta de vorbă cu cei supraponderali. El spunea așa: „Știu că n-are nici o logică, dar eu sunt convins că dacă ești gras, ai și un spirit mai înalt. La urma urmei gândiți-vă la toți acei guru grași din lumea întreagă. Eu cred că Dumnezeu îi îndrăgește pe grași."

I-am răspuns: „Ei bine, eu cred că Dumnezeu iubește pe toată lumea... Dar pe grași îi face o frigăruie și îi prăjește în iad!" Ar fi trebuit să vedeți ce față a făcut. Sigur că nu cred așa ceva, dar trebuia să întrerup un stereotip mult prea solid și nu puteam decât creând o imagine intensă în mintea lui. Apoi l-am întrebat: „Cum este trupul dvs.?" El mi-a răspuns: „Nu-i nimic special, e doar un vehicul." I-am mai zis: „Dar este un vehicul de calitate?" El mi-a răspuns: „Nu contează dacă e de calitate atâta vreme cât mă duce unde trebuie."

Sigur că trebuia o modificare de metaforă. Spiritual era o ființă superbă, așa încât l-am ajutat să preia o nouă metaforă care să se potrivească cât se poate de bine convingerilor sale. L-am întrebat cum s-ar purta cu corpul lui dacă ar înțelege că nu e doar un vehicul, *ci este un adevărat templu al sufletului său*. În acel moment a dat din cap și se vedea cu ochiul liber că a crezut că asta este de fapt menirea corpului său. Prin această modificare simplă de percepție a făcut toate schimbările necesare la nivelul regulilor sale subconștiente legate de ceea ce mânca, când, cât și cum să-și trateze corpul. O metaforă universală i-a modificat aproape tot ce gândise vreodată despre corpul său. Cum ați trata *dvs.* un templu? L-ați burdușit cu alimente nesănătoase pline de grăsimi? Faptul că Maestrul a găsit o nouă formă de respect față de trupul său l-a transformat complet. Când scriu aceste rânduri au trecut șase luni de la seminarul la care a participat și *deja a slăbit 60 de kilograme doar adoptând această metaforă* și respectând-o zi de zi. Ea a devenit metafora sa *obișnuită* care i-a modelat gândi-

rea și faptele. Acum, când se duce la băcănie să facă cumpărături, el se întreabă: „Oare aceasta s-ar potrivi într-un templu?" Din când în când, dacă simte că se lasă dus de val prin supermarketuri, unde e plin de alimente nesănătoase, din cele pe care obișnuia să le mănânce, își imaginează trupul lui ca o frigăruie în iad și e de ajuns ca să scape de orice tentație! De asemenea, Maestrul obișnuia să asculte muzică atât de tare încât toată lumea din jur se temea că o să asurzească până la urmă. Acum nici măcar nu mai ascultă același tip de muzică. „Vreau să am grijă de templul meu." Acum vă este clar cât de puternică este forța acestor metafore universale în a modifica simultan aproape orice zonă a existenței dvs.?

METAFORA DE LA OMIDĂ LA FLUTURE

Într-o zi, când fiul meu Joshua avea vreo 6 sau 7 ani, a venit acasă plângând isteric, pentru că unul dintre prietenii săi a căzut pe terenul de joacă de la școală când se dădea în leagăne și a murit. Am stat și i-am explicat lui Josh: „Iubitule, știu ce simți și e normal să simți așa. Dar trebuie să înțelegi că simți asta pentru că ești o omidă." El m-a întrebat: „Ce?" Reușisem să-i întrerup puțin stereotipul. I-am zis: „Gândești ca o omidă." M-a întrebat ce vreau să spun.

„Există o logică", i-am zis. „Majoritatea omizilor gândesc că au murit, că viața lor s-a terminat. Dar oare este așa?" El mi-a răspuns: „Da, atunci când încep să fie prinse între firele acelea." I-am zis: „Într-adevăr, în curând omida devine cocon și omida nu mai există. Urmează o fază intermediară și cei mai mulți, inclusiv omida, consideră că a murit. De fapt este începutul unei transformări. Înțelegi? Trece dintr-un lucru într-altul. Și curând ce devine?" Și el mi-a răspuns: „Fluture".

L-am întrebat: „Oare celelalte omizi își dau seama că de fapt omida a devenit fluture?" El mi-a răspuns: „Nu". I-am zis: „Și când omida iese din cocon ce face?" Joshua mi-a zis: „Zboară." I-am spus: „Da. Iese din cocon și razele soarelui îi zvântă aripile și poate zbura. E chiar mai frumos decât când era omidă. E oare mai liber sau mai puțin liber?" Joshua mi-a răspuns: „Este mult mai liber". Și i-am zis: „Crezi că se va distra mai bine?" Și el mi-a zis: „Da. Are mai puține picioruțe și

deci nu va mai obosi atât de repede!" Iar eu i-am spus: „Exact, așa este. Nu mai are nevoie de picioruțe; are aripi. Cred că și prietenul tău are aripi acum."

„Vezi, nu noi hotărâm când cineva devine fluture. Nouă ni se pare că nu e în regulă, dar cred că Dumnezeu știe mai bine când este vremea. Acum pentru tine e iarnă și ai vrea să fie vară, numai că Dumnezeu are alte planuri. Uneori trebuie pur și simplu să avem încredere în Dumnezeu, pentru că el știe să facă fluturi mai bine decât noi. Și cum suntem omizi, nici nu ne dăm seama că fluturii există, pentru că ei sunt mult deasupra noastră — dar poate că ar trebui să ne amintim că sunt acolo." Și Joshua a zâmbit. M-a strâns în brațe și mi-a zis: „Pun pariu că e un fluture foarte frumos."

Metaforele pot modifica înțelesul pe care îl dați la orice. Pot schimba ce anume asociați ideii de suferință și ce asociați ideii de plăcere și vă pot transforma viața la fel de eficient ca și limbajul. Alege-le cu atenție, cu inteligență, astfel încât să aprofundeze și să îmbogățească experiența dvs. de viață și a celor la care țineți. Încercați să deveniți un „detectiv de metafore". De câte ori auziți pe cineva folosind o metaforă care limitează, interveniți. Întrerupeți stereotipul și oferiți altceva. Faceți-o pentru ceilalți și pentru dvs.

Încercați următorul exercițiu:

1. Ce este viața? Notați metaforele pe care vi le-ați ales deja: „Viața este asemeni... ce?" Gândiți-vă la orice variante pentru că sigur aveți mai multe metafore pentru viață. Când vă aflați într-o stare în care vă lipsește total imaginația, probabil că-i spuneți stare de luptă sau de război, iar când vă aflați într-o stare bună, vă gândiți probabil ca la un dar. Notați-vă toate astea. Apoi revizuiți-vă lista și întrebați-vă: „Dacă viața este așa și așa, ce înseamnă ea pentru mine?" Dacă viața este sfântă, ce înseamnă? Dacă viața este un vis, ce înseamnă? Dacă lumea e o scenă, ce înseamnă? Fiecare metaforă poate da forță *și* poate limita. „Lumea este o scenă" poate fi grozavă ca metaforă, pentru că înseamnă că vă puteți urca pe ea și vă puteți face auzit și vă puteți aduce contribuția. De asemenea, mai înseamnă că cineva mereu are ceva de interpretat, în loc să vă împărtășiți adevăratele sentimente. Anali-

zați cu atenție metaforele la care apelați. Care sunt avantajele și dezavantajele lor? Ce noi metafore ați vrea să aplicați în viață, pentru a vă simți mai fericit, mai liber și mai puternic?

2. Faceți o listă cu toate metaforele pe care le asociați relațiilor sentimentale sau căsniciei. Sunt pozitive sau negative? Nu uitați că simpla conștientizare vă poate transforma metaforele, pentru că mintea dvs. începe să-și spună: „Nu merge — este *ridicol*!" Și puteți ușor să preluați o nouă metaforă. Frumusețea acestei tehnici este tocmai simplitatea sa.

3. Alegeți un alt domeniu al existenței dvs. care are cel mai mare impact în ceea ce vă privește — fie că este vorba de afaceri, de părinți, de copii, de capacitatea dvs. de a învăța — **și descoperiți metaforele în această direcție.** Notați aceste metafore și studiați-le impactul. Notați: „Învățatul este o joacă." Dacă studiul este asemeni „scoaterii unei măsele", vă dați seama ce suferință presupune! Este un exemplu de metaforă negativă și e cazul să o schimbați chiar *acum*! Din nou observați consecințele pozitive și negative ale fiecăreia dintre metaforele dvs. Explorarea lor poate crea noi alegeri în viață.

4. Creați-vă noi metafore mai eficiente pentru fiecare domeniu în parte. Hotărâți ca de acum înainte să vă gândiți la viață ca la cel puțin patru sau cinci lucruri noi. Viața nu este un război, viața nu este un examen. Viața este un joc, viața este un dans, viața este sfântă, viața este un dar, viața este un picnic — orice vă creează o intensitate emoțională pozitivă.

5. În final hotărâți să trăiți în funcție de aceste noi metafore pozitive în următoarele 30 de zile.

V-aș invita să permiteți strălucirii noilor dvs. metafore să vă facă „să vă simți în Paradis", „ca și cum ați pluti" până ajungeți în acel „al Nouălea Cer". Când vă veți simți „deasupra lumii" puteți căuta „Strada Fără Griji" și „viața în roz", știind că fericirea pe care o simțiți în acel moment este doar „vârful aisbergului". **Preluați controlul asupra metaforelor chiar acum și creați o nouă lume pentru dvs.: o lume a tuturor posibilităților, a bogăției, a minunilor și a bucuriei.**

Odată ce ați reușit să stăpâniți această artă creatoare a zămislirii de metafore, acest Vocabular Transformațional, puneți-vă întrebări pozitive, pentru că înseamnă că sunteți gata să dominați...

11

Cele zece emoții ale puterii

„Fără emoții, întunericul nu poate fi transformat în lumină și nici apatia în mișcare."

CARL JUNG

Aș vrea să vă prezint un tip pe nume Walt. El este un om bun, cumsecade, care încearcă întotdeauna să facă lucrurile așa cum se cuvine. Și-a dedicat viața unei adevărate științe: fiecare lucru se află la locul său și într-o ordine perfectă. În zilele de lucru se scoală la 6:30 fix, face un duș și se bărbierește, bea repede o gură de cafea, își ia pachețelul de prânz pe care și l-a comandat deja, sandviș cu salam afumat și ca desert Twinkies. Iese în goană pe ușă la 7:10 pentru a petrece 45 de minute într-un trafic aglomerat. Ajunge la birou pe la 8:00, când se așază la treabă, făcând același lucru de 20 de ani încoace.

La 5:00 se duce acasă, scoate dopul la „una rece", o bere, și înșfacă telecomanda. O oră mai târziu vine acasă și soția lui și se hotărăsc dacă să mănânce resturile sau să bage o pizza la cuptorul cu microunde. După cină se uită la știri în vreme ce nevasta sa spală copilul și îl culcă. Până la 9:30 este deja în pat și doarme. El își dedică week-end-urile muncii în grădină, întreținerii mașinii și odihnei. Walt și noua sa soție sunt căsătoriți de trei ani și el n-ar putea descrie relația lor chiar ca fiind una „plină de pasiune". Dar este una comodă — deși în ultima vreme se pare că se repetă tot mai multe dintre stereotipurile primei sale căsnicii.

Cunoașteți pe cineva ca Walt? Poate că e cineva pe care îl cunoașteți *bine* — cineva care nu trece niciodată prin situații profund devastatoare sau de disperare, dar care nici nu cunoaște vreo mare pasiune sau vreo bucurie intensă. Știu că se spune că diferența dintre rutină și mormânt este doar de câțiva centimetri și acest lucru este valabil de peste un secol. Thoreau a observat că „marea majoritate a oamenilor își trăiesc viața într-o disperare tăcută". Odată cu noul secol aceas-

tă comparație este mai aplicabilă ca niciodată. Din nenumăratele scrisori pe care le-am primit de când am scris *Puterea nemărginită*, am constatat cu uimire numărul copleșitor al acestor *disocieri* din viețile oamenilor — ceva care „s-a întâmplat" doar din dorința lor de a evita suferința — și nesațul cu care profită de orice ocazie de a se simți mai vii, mai pătimași, mai energici. Din punctul meu de vedere, cum am călătorit în lumea întreagă și am cunoscut oameni din toate categoriile, „luând pulsul" practic a sute de mii de persoane, cu toții se pare că ne dăm seama instinctiv de riscul unei „morți" emoționale și încercăm cu disperare să simțim din nou că trăim.

Mulți suferă din pricina ideii greșite că emoțiile sunt imposibil de controlat, ceva ce se petrece exclusiv spontan ca reacție la diverse evenimente din viața noastră. Adesea ne temem de emoții ca de microbi care există în stare latentă și care ne atacă atunci când suntem mai vulnerabili. Alteori le socotim „rudele sărace" ale intelectului și le negăm valoarea. Sau presupunem că emoțiile apar ca reacție față de ceea ce fac sau spun alții. Care ar fi elementul comun al tuturor acestor convingeri universal valabile? Concepția greșită că nu am deține controlul asupra acestor lucruri misterioase care se numesc emoții.

Din dorința de a evita anumite emoții oamenii sunt în stare de lucruri extraordinare și de-a dreptul ridicole. Se apucă de droguri, de băutură, mănâncă exagerat sau cad în patima jocurilor de noroc; practic depresia este asigurată. Pentru a evita să rănească pe cineva drag (sau pentru a nu fi răniți de cineva drag), ei suprimă *toate* emoțiile, ajungând un fel de androizi din punct de vedere emoțional și în final distrug orice tip de sentimente care inițial i-au apropiat, astfel *ruinându-i* pe cei pe care i-au iubit cel mai mult.

Există trei modalități de bază prin care oamenii abordează emoțiile. Pe care dintre ele ați utilizat-o chiar azi?

1. **Evitarea.** Cu toții dorim să evităm emoțiile dureroase. Ca urmare, majoritatea oamenilor încearcă să evite situațiile care ar putea genera emoții cum ar fi frica — sau și mai rău, unii încearcă să nu simtă nici un fel de emoții. Dacă, de exemplu, se tem de o respingere, încearcă să evite orice situație

care ar putea duce la o respingere, la un refuz. Nu se mai implică în relații sentimentale. Nu mai solicită slujbe de răspundere. Acest tip de abordare a emoțiilor este de fapt o capcană cumplită, pentru că atunci când evitați situațiile negative, acest lucru vă poate proteja pe termen scurt, dar vă poate împiedica să cunoașteți iubirea, să aveți o relație intimă și o legătură strânsă pe care v-o doriți foarte mult. **În final tot nu puteți evita sentimentele.** O abordare mult mai eficientă este să învățați să descoperi înțelesul ascuns, pozitiv, al lucrurilor pe care le considerați cândva emoții negative.

2. **Negarea.** O a doua abordare a emoțiilor este strategia *negării*. Oamenii adesea încearcă să se *disocieze* de sentimentele lor spunând: „Nu e *chiar* atât de rău." Între timp ațâță focul lor interior, gândindu-se cât de îngrozitoare sunt de fapt lucrurile, cum cineva a profitat de el, cum el a făcut tot ce trebuia, dar lucrurile au continuat să iasă prost și de ce întotdeauna i se întâmplă numai *lui*. Cu alte cuvinte el nu reușește să-și modifice centrul atenției sau fiziologia și continuă să își pună aceleași întrebări care-l demobilizează. Trăirea unei emoții și în același timp încercarea de a vă preface că nu există creează și mai multă suferință. Din nou ignorarea mesajelor pe care emoțiile dvs. încearcă să vi le dea nu va îmbunătăți lucrurile în nici un fel. **Dacă mesajul pe care încearcă să vi-l transmită emoțiile este ignorat, emoțiile se *intensifică* în asemenea măsură încât, în final, tot trebuie să le dați atenție.** Încercarea de a nega emoțiile nu este o soluție. Trebuie să le înțelegeți și să le folosiți în conformitate cu o strategie pe care o veți învăța în acest capitol.

3. **Concurența.** Mulți oameni decid să nu se mai lupte cu emoțiile dureroase, ci să se lase total cuprinși de ele. În loc să învețe care este mesajul pozitiv, încearcă să intensifice aceste emoții și să le facă mai rele decât sunt. Devine un fel de „insignă a curajului", oamenii intră într-o adevărată competiție și se întrec în a-și spune: „Credeți că *dvs.* vă merge prost? Să vă spun *eu* ce înseamnă să vă meargă prost!" Acest lucru devine parte a identității lor, un mod de a fi unici; încep să se laude că le e mai rău decât tuturor celorlalți. După cum probabil că ați ghicit, aceasta este o capcană mortală. Acest tip de

abordare trebuie evitat cu orice preţ, pentru că devine un fel de a vă sabota. O astfel de persoană sfârşeşte prin a-şi investi energia în a-i fi cât mai rău permanent — şi atunci capcana se închide peste ea. O abordare mult mai eficientă şi mai sănătoasă a emoţiilor care ni se par dureroase este să înţelegem că ele servesc un scop pozitiv şi acesta este...

4. Să învăţaţi să le folosiţi. Dacă vreţi ca într-adevăr viaţa dvs. să funcţioneze bine, *trebuie* să faceţi ca emoţiile să lucreze în favoarea dvs. Nu puteţi fugi de ele; nu le puteţi comanda în funcţie de necesităţi; nu le puteţi minimaliza şi nici nu vă puteţi face iluzii în privinţa înţelesului lor. Dar nici nu le puteţi îngădui să vă stăpânească viaţa. Emoţiile, chiar şi cele care par dureroase pe termen scurt, sunt ca o busolă internă care vă arată direcţia spre faptele pe care trebuie să vi le asumaţi pentru a vă atinge scopurile propuse. Dacă nu veţi şti să folosiţi această busolă, veţi fi mereu la mila furtunilor psihice care vă pot doborî.

Multe tehnici terapeutice pornesc de la presupunerea greşită că emoţiile ar fi duşmanii noştri sau că sănătatea noastră emoţională îşi are rădăcinile în trecut. Adevărul este că putem trece cu uşurinţă de la plâns la râs, cât ai clipi, dacă stereotipul focalizării noastre psihice şi fiziologice este suficient de puternic întrerupt. Psihanaliştii de tip freudian, de exemplu, caută acele „secrete neplăcute şi nemărturisite" care există undeva în trecutul nostru, pentru a explica problemele actuale. Ştim cu toţii că, dacă veţi căuta bine, până la urmă veţi găsi ceva. Dacă în permanenţă urmăriţi să găsiţi motivele pentru care trecutul vă afectează prezentul sau de ce sunteţi atât de „distrus", atunci mintea dvs. se va supune şi va oferi puncte de reper aşa cum i s-a solicitat şi va genera emoţiile negative adecvate. Oare nu ar fi mult mai bine să adoptaţi convingerea general valabilă: „Trecutul nu este egal cu viitorul"!

Singura modalitate de a utiliza eficient emoţiile este să înţelegeţi că toate sunt în slujba dvs. Trebuie să învăţaţi din emoţiile dvs. şi să le folosiţi pentru a crea rezultatele pe care le doriţi pentru o mai bună calitate a vieţii. Emoţiile care vi s-au părut cândva negative sunt de fapt *o chemare la fapte*.

În loc să le spuneți emoții negative, haideți ca din acest capitol să le zicem **Semnale de Acțiune**. Odată ce v-ați familiarizat cu fiecare dintre aceste semnale și cu mesajele lor, emoțiile nu vă mai sunt dușmani, ci aliați. Ele vă devin prieten, mentor și antrenor: ele vă *călăuzesc* viața printre suișurile cele mai aventuroase și coborâșurile cele mai demoralizatoare. Dacă veți învăța să folosiți aceste semnale, veți scăpa de temeri și veți trăi experiența atât de bogată de care suntem în stare noi, oamenii. Pentru a ajunge în această fază, *trebuie* să vă schimbați convingerile universale în privința emoțiilor. Ele nu sunt păsări de pradă, și nici înlocuitori ai logicii sau rezultatul capriciilor altora. Ele sunt Semnale de Acțiune care încearcă să vă *ghideze* spre acea viață promisă, de mai bună calitate.

Dacă reacționați doar în funcție de emoții, în conformitate cu un stereotip care presupune evitare, atunci veți rata unul dintre mesajele cele mai de preț pe care vi le-ar putea oferi. Dacă veți continua să ratați mesajul și să nu tratați așa cum se cuvine emoțiile încă de cum apar, ele se vor transforma în crize care în final vor exploda. Toate emoțiile dvs. sunt importante și prețioase în cantitatea cuvenită, la momentul și în contextul respectiv.

Trebuie să înțelegeți că emoțiile pe care le trăiți *chiar în acest moment* sunt un dar, un punct de reper, un sprijin, *o chemare la fapte*. Dacă vă înăbușiți emoțiile și încercați să le aruncați din viața dvs. sau dacă le amplificați și le permiteți să preia controlul, înseamnă că distrugeți una dintre cele mai prețioase resurse ale existenței dvs.

Care *este* sursa emoțiilor? **Dvs. sunteți sursa tuturor emoțiilor; *dvs.* sunteți cel care le creează.** Foarte mulți oameni simt că trebuie să aștepte să apară anumite experiențe pentru a simți emoțiile dorite. De exemplu, nu-și îngăduie să se simtă iubiți sau fericiți sau încrezători în cazul în care nu sunt satisfăcute anumite așteptări. Eu vă spun așa: **puteți simți așa cum vreți dvs. în orice moment.**

La seminariile pe care le-am ținut nu departe de casa mea, în Del Mar, California, am creat un fel de ancoră amuzantă care să ne amintească cine anume este răspunzător de emoțiile noastre. Aceste seminarii s-au ținut într-o stațiune foarte

rafinată de patru stele, la Inn L'Auberge, care se află chiar la ocean, dar și aproape de gară. Cam de patru ori pe zi puteți să auziți fluieratul puternic al trenului care trece pe acolo. Unii participanți la seminar au început să se enerveze de aceste întreruperi (nu uitați că încă nu aflaseră de Vocabularul Transformațional!), așa că am hotărât că aceasta este ocazia ideală de a transforma frustrarea într-o distracție. „De acum înainte", am zis eu, „de câte ori auziți că trece un tren, vom sărbători evenimentul. Vreau să văd cât de bine reușiți să vă simțiți de câte ori auziți trenul. Cu toții așteptăm persoana sau situația ideală ca să ne simțim bine. Dar cine hotărăște de fapt care este persoana sau situația ideală? Când vă simțiți bine, ce vă face să vă simțiți bine? *Chiar dvs.!* Doar că v-a intrat în cap o regulă care spune cam așa: trebuie să așteptați până când se întâmplă A, B sau C înainte de a vă îngădui să vă simțiți bine. De ce să așteptați? De ce să nu vă impuneți o nouă regulă care să vă spună că de câte ori auziți un tren fluierând, automat vă veți simți bine? Vestea bună este că fluieratul trenului este ceva mai consecvent și mai previzibil decât oamenii pe care dvs. îi așteptați să apară pentru a vă face să vă simțiți bine!"

De atunci înainte, de câte ori auzeam că trecea trenul, ne cuprindea o stare de jubilare. Oamenii săreau de pe scaun imediat, țipau și se purtau ca nebunii — inclusiv doctorii, avocații și directori generali — adică cei care se presupunea că erau băieți deștepți înainte de a veni aici. Când toată lumea s-a reașezat, a început un râs general. Ce avem de învățat din asta? Nu trebuie să așteptați pe nimeni și nimic! **Nu trebuie să aveți un motiv special ca să vă simțiți bine — puteți să vă hotărâți să vă simțiți bine *chiar acum*, pur și simplu pentru că trăiți, pentru că așa vreți dvs.**

Deci, dacă dvs. reprezentați sursa propriilor emoții, de ce nu v-ați simți bine tot timpul? Din nou, pentru că așa-zisele emoții negative vă transmit un mesaj. **Care este mesajul acestor Semnale de Acțiune? Ele vă spun că ceea ce faceți în prezent nu funcționează, că motivul pentru care suferiți este fie felul în care *percepeți* lucrurile, fie *procedeele* pe care le utilizați; mai precis, felul în care vă *comunicați* nevoile și dorințele sau *măsurile pe care le luați*.**

Ceea ce faceți nu vă oferă rezultatul dorit, deci trebuie să vă *modificați maniera de abordare*. Nu uitați că percepțiile vă sunt controlate de lucrurile asupra cărora vă concentrați și de înțelesurile pe care le dați lucrurilor. Puteți să vă modificați percepția într-o clipă schimbându-vă felul în care vă folosiți fiziologia sau punându-vă o întrebare mai bună.

Procedeele pe care le folosiți includ și stilul de comunicare. Poate că sunteți prea aspru în felul în care comunicați sau poate că nu știți să vă comunicați nevoile și vă așteptați ca ceilalți *să știe* de ce aveți nevoie. Acest lucru poate crea un șir întreg de frustrări, stări de furie și vă poate dăuna în viață. **Poate că acest Semnal de Acțiune, atunci când suferiți, încearcă să vă spună că trebuie să vă modificați felul în care comunicați** astfel încât să nu mai suferiți pe viitor. **Deprimarea este o altă chemare la fapte care vă spune că trebuie să vă schimbați percepția** potrivit căreia problemele pe care le aveți sunt permanente sau scăpate de sub control. Sau trebuie să luați măsuri practice pentru a domina o anumită zonă a existenței dvs., deci nu uitați că dvs. dețineți controlul.

Acesta este adevăratul mesaj al tuturor Semnalelor de Acțiune. Ele încearcă să vă sprijine în a trece la fapte și în a vă schimba felul în care gândiți și percepeți lucrurile sau în a vă modifica modul în care comunicați sau vă comportați. Aceste chemări la fapte există pentru a vă aminti că nu vreți să fiți asemeni acelei muște care continuă să dea cu capul în geam încercând să treacă prin sticlă — și că, dacă nu vă schimbați abordarea, toată perseverența din lume n-o să vă fie de ajuns. Semnalele de Acțiune vă șoptesc (sau poate chiar vă strigă în ureche!) prin experiența durerii, că trebuie să schimbați ceea ce faceți.

ȘASE PAȘI SPRE DOMINAREA EMOȚIILOR

Am constatat că de câte ori am o emoție dureroasă, există șase pași pe care i-aș putea urma foarte rapid pentru a întrerupe aceste stereotipuri limitative, descoperind avantajele intrinseci ale emoției și făcând în așa fel încât pe viitor să învăț din ea și să elimin mai rapid suferința. Să le analizăm pe scurt.

PASUL UNU

Încearcă să identifici ceea ce simți de fapt

Mult prea des oamenii se simt atât de copleșiți încât nici măcar nu mai *știu* ce simt. Știu doar că sunt „atacați" din toate părțile de aceste emoții și sentimente negative.

În loc să vă simțiți copleșit, luați puțin distanță și întrebați-vă: „Ce anume simt oare chiar acum?" Dacă veți gândi la început că: „Sunt mânios", începeți prin a vă întreba: „Chiar sunt mânios sau e altceva? Poate că mă simt doar *jignit*. Sau mă simt *dezorientat*." Înțelegeți că acest sentiment al suferinței sau al pierderii nu este la fel de intens ca cel al mâniei. Dacă vă găsiți un moment pentru a identifica ceea ce simțiți de fapt și începeți să vă puneți la îndoială emoțiile, s-ar putea să reduceți nivelul intensității emoționale prin care treceți în acel moment și să abordați situația mai rapid și mai simplu.

Dacă, de exemplu, spuneți: „Acum mă simt respins", ați putea să vă întrebați: „Chiar mă simt respins sau mă simt *despărțit* de persoana iubită? Mă simt respins sau mă simt *dezamăgit*? Mă simt respins sau mă simt puțin cam *neplăcut*?" Nu uitați forța Vocabularului Transformațional care reduce imediat intensitatea. Din nou, pe măsură ce identificați ceea ce simțiți cu adevărat, puteți reduce și mai tare intensitatea, ceea ce va face să vă fie mai ușor să învățați din emoții.

PASUL DOI

Recunoașterea și prețuirea emoțiilor știind că ele sunt în sprijinul nostru

Să nu considerați niciodată că emoțiile dvs. sunt greșite. Ideea că tot ceea ce simțiți este „greșit" este o modalitate ideală de a distruge o comunicare sinceră cu dvs. și cu ceilalți. Fiți recunoscător că există o parte a creierului dvs. care vă transmite un semnal de sprijin, o chemare la fapte care va însemna o modificare fie la nivelul percepției unor aspecte ale vieții dvs., fie la nivelul faptelor. Dacă sunteți dispus să aveți încredere în emoțiile dvs., știind că și atunci când nu le înțelegeți pentru o clipă, fiecare dintre ele există acolo pentru a vă sprijini în a face o alegere pozitivă, veți înceta imediat

războiul pe care l-ați dus cândva cu dvs. înșivă. În schimb veți simți că vă îndreptați spre soluții mai simple. Considerarea unei emoții ca fiind „greșită" rareori o va face mai puțin intensă. Lucrurile cărora vă opuneți au tendința să persiste. *Cultivați sentimentul de prețuire a tuturor emoțiilor* și asemeni unui copil care are nevoie de atenție, veți constata că emoțiile „se vor calma" aproape imediat.

PASUL TREI

Fii cât mai curios în legătură cu mesajul pe care ți-l oferă aceste emoții

Mai țineți minte acea forță a schimbării stării emoționale? Dacă vă aflați într-o stare emoțională în care chiar vreți să aflați mai multe, acesta este un mod de a întrerupe imediat stereotipul oricărei emoții, dându-vă posibilitatea să învățați o grămadă de lucruri despre dvs. **Curiozitatea vă ajută să vă stăpâniți emoțiile, să vă rezolvați problemele și să le preveniți pe cele care ar putea apărea în viitor.**

Pe măsură ce începeți să simțiți o emoție, fiți cât mai curios în privința a ceea ce are ea să vă ofere. Ce anume ar trebui să faceți chiar acum ca să vă simțiți mai bine? Dacă vă simțiți singur, de exemplu, fiți curios și întrebați-vă: „Oare nu cumva interpretez greșit situația spunând că sunt singur când de fapt am o mulțime de prieteni? Dacă le-aș spune că vreau să le fac o vizită? Nu cumva și lor le-ar face plăcere? Oare singurătatea mea îmi transmite un mesaj că trebuie să trec la fapte, să fiu mai deschis și să stabilesc o legătură mai trainică cu ceilalți?

Iată patru întrebări pe care vi le puteți pune pentru a fi mai curios în privința emoțiilor dvs.

Ce anume doresc de fapt să simt?

Ce anume am crezut pentru a simți ce am simțit?

Ce anume sunt dispus să fac pentru a găsi o soluție și a rezolva situația chiar acum?

Ce aș putea învăța din aceasta?

Pe măsură ce sunteți tot mai curios în privința emoțiilor dvs., veți face constatări valoroase în privința lor nu numai pentru prezent, ci și pentru viitor.

PASUL PATRU

Fii încrezător

Fiți încrezător că vă puteți stăpâni emoția imediat. **Modul cel mai rapid, mai simplu și mai eficient pe care îl cunosc pentru a controla orice emoție este să vă amintiți momentul în care ați mai simțit așa ceva și să înțelegeți că *ați mai tratat cu succes o emoție similară și în trecut.*** Având în vedere că ați tratat problema în trecut, sigur că o puteți rezolva și acum. Adevărul este că, dacă ați primit un Semnal de Acțiune, trebuie să-l urmați și asta înseamnă că există deja o *strategie* prin care vă puteți schimba starea emoțională.

Deci, opriți-vă chiar acum și gândiți-vă la momentele în care ați simțit aceleași emoții și cum le-ați tratat în mod pozitiv. Folosiți-le drept model sau sistem de verificare a ceea ce puteți face chiar acum pentru a schimba ceea ce simțiți. Cum ați procedat atunci? Ați schimbat centrul atenției, ce întrebări v-ați pus, cum ați perceput situația? Sau ați trecut la fapte? Hotărâți să procedați la fel și acum, cu încrederea că sistemul va funcționa la fel de bine ca și în trecut.

De exemplu, dacă vă simțiți deprimat și vi s-a mai întâmplat să depășiți o asemenea situație, întrebați-vă: „Atunci ce-am făcut?" Ați luat noi măsuri, cum ar fi să alergați sau ați dat telefoane? Atunci când veți reuși să precizați ce ați făcut în trecut este momentul să aplicați și în prezent și veți constata că veți obține rezultate similare.

PASUL CINCI

Asigură-te că poți rezolva situația nu numai azi, ci și pe viitor

Vreți să vă simțiți *absolut sigur* că vă puteți stăpâni cu ușurință emoțiile și pe viitor făcând un plan măreț în acest sens. O cale de a reuși este să vă amintiți pur și simplu felul în care ați tratat lucrurile în trecut și să *repetați* dominarea situației de fiecare dată când asemenea Semnal de Acțiune va mai apărea. Vedeți, auziți și simțiți cum se rezolvă situația mai ușor. Repetarea acestui sistem la o anumită intensitate emoțională va crea o traiectorie neurală a certitudinii că puteți rezolva ușor astfel de probleme.

În plus, notați pe o foaie de hârtie trei sau patru alte modalități care v-ar putea schimba percepția atunci când intervine un Semnal de Acțiune sau modalități care ar putea schimba felul în care vă comunicați sentimentele și nevoile ori căi prin care ați putea schimba măsurile pe care le luați într-o situație precisă.

PASUL ȘASE

Entuziasmează-te și ia măsuri

Acum că ați terminat cu primii cinci pași — și ați identificat ce simțeați cu adevărat, prețuind emoția și nu luptându-vă cu ea, v-ați manifestat curiozitatea în legătură cu ceea ce înseamnă de fapt, dar și cu lecția pe care v-o poate da, ați învățat din ea, găsind o cale să transformați lucrurile, imitând strategiile reușite din trecut pentru dominarea emoției și repetând tratarea pe viitor a unor asemenea situații, ați instalat totodată un sentiment de certitudine — pasul final este mai mult decât evident: *Entuziasmați-vă și luați măsuri!* Entuziasmați-vă de faptul că puteți cu ușurință stăpâni emoția, treceți imediat la fapte pentru a vă demonstra că ați dominat situația. Nu vă blocați în emoțiile limitative pe care le încercați. Exprimați-vă folosind ceea ce ați repetat în sinea dvs. pentru a crea o schimbare în modul de a percepe sau modul de a acționa. Nu uitați că noile direcții pe care abia vi le-ați stabilit vă vor schimba felul în care simțiți nu numai astăzi, dar și felul în care veți trata emoțiile pe viitor.

Cu acești șase pași simpli puteți stăpâni practic orice emoție care apare în viața dvs. Dacă vă dați seama că tratați aceeași emoție mereu, metoda celor șase pași vă va ajuta să identificați stereotipul și să-l schimbați într-o perioadă de timp foarte scurtă.

Deci exersați utilizarea acestui sistem. Ca orice alt lucru nou, la început vi se va părea anevoios. Dar cu cât îl veți exersa mai mult, cu atât vă va fi mai ușor să îl puneți în practică și în curând veți fi în stare să vă găsiți drumul prin ceea ce considerați a fi adevărate câmpuri emoționale minate. În schimb veți constata că există o grămadă de antrenori personali care vă pot călăuzi pas cu pas, arătându-vă încotro trebuie să vă îndreptați pentru a vă atinge scopurile.

Nu uitați, cel mai bun moment pentru a vă stăpâni emoțiile este acela în care începeți să le simțiți. E mult mai greu să întrerupeți un stereotip emoțional atunci când a atins cota maximă. Filozofia mea este următoarea: „Omoară monstrul din față." Utilizați acest sistem rapid de îndată ce Semnalul de Acțiune se face simțit și veți constata că sunteți capabil să rezolvați rapid aproape orice emoție.

CELE ZECE SEMNALE DE ACȚIUNE

Doar cu acești șase pași puteți schimba aproape toate emoțiile. Dar pentru a nu fi nevoie să folosiți acești șase pași, vi se va părea util să ajungeți la o cunoaștere conștientă a mesajului pozitiv pe care îl conține fiecare emoție majoră sau a Semnalelor de Acțiune pe care încearcă să vi le dea. În următoarele pagini am să vă împărtășesc cele zece emoții esențiale pe care majoritatea oamenilor încearcă să le evite și pe care, în schimb, dvs. veți învăța să vi le faceți utile pentru a acționa.

Dacă doar veți citi lista Semnalelor de Acțiune, nu înseamnă că vă veți și stăpâni imediat emoțiile. Trebuie să *folosiți consecvent aceste constatări* pentru a obține rezultatele dorite. Vă sugerez să recitiți această parte de mai multe ori, subliniind zonele extrem de semnificative pentru cazul dvs., după care scrieți Semnalele de Acțiune pe un cartonaș pe care îl puteți astfel lua cu dvs. peste tot, amintindu-vă de înțelesul real al acelei emoții și ce anume trebuie să faceți pentru a-l folosi în favoarea dvs. Puneți unul dintre aceste cartonașe pe oglinda din mașină. Puteți astfel nu numai să le recapitulați zilnic, ci și să depășiți momentele în care „fierbeți de enervare" atunci când sunteți prins într-un blocaj de trafic. Luați cartonașul și vă amintiți latura pozitivă a mesajului pe care îl primiți.

Să începem cu chemarea la fapte fundamentală, sentimentul de...

1. DISCONFORT. Emoțiile de disconfort nu sunt foarte intense, dar ne deranjează și creează acea senzație neplăcută și sâcâitoare.

Mesajul:

Plictiseala, nerăbdarea, disconfortul, disperarea sau chiar o ușoară jenă, toate vă transmit mesajul că ceva nu e în regulă. S-ar putea ca felul în care percepem lucrurile să fie eronat, sau măsurile pe care le luăm să nu ducă la obținerea rezultatelor dorite.

Soluția:

Rezolvarea emoțiilor care presupun disconfort este simplă:

1. Utilizați sistemele pe care deja le-ați învățat în această carte pentru a vă schimba starea de spirit.

2. Clarificați-vă ce vreți.

3. Nuanțați faptele. Încercați o abordare ușor diferită și vedeți dacă nu cumva reușiți să vă schimbați imediat sentimentele față de situația respectivă și/sau dacă nu puteți schimba și calitatea rezultatelor obținute.

Asemeni emoțiilor, dacă nu sunt prelucrate, aceste sentimente de disconfort se vor intensifica. Disconfortul este destul de dureros, dar anticiparea unei posibile suferințe emoționale este mult mai intensă decât disconfortul pe care îl puteți simți în momentul respectiv. Și dvs., și eu trebuie să ne amintim că imaginația noastră poate intensifica de zece ori lucrurile față de tot ceea ce ați simțit vreodată în viața reală. De fapt există o vorbă a jucătorilor de șah și a practicanților de arte marțiale: „Teama de atac este mai mare decât atacul în sine." Când începem să anticipăm suferința, mai ales la niveluri de o mare intensitate, declanșăm totodată semnalul de acțiune pentru...

2. FRICĂ. Emoțiile de frică includ totul, de la o preocupare relativ măruntă până la îngrijorare intensă, anxietate, sperietură și chiar de groază. Frica are și ea un scop și mesajul său este simplu.

ORIBILUL HAGAR

Mesajul:

Frica este doar anticiparea faptului că se va întâmpla ceva curând și trebuie să fim pregătiți pentru asta. Sau cum spune motto-ul cercetașilor: „Fii pregătit în orice clipă". Trebuie să ne pregătim fie să ne adaptăm unei situații, fie să facem ceva s-o schimbăm. Tragedia este că majoritatea fie refuză să recunoască frica, fie se lasă copleșiți de ea. Nici una dintre aceste abordări nu respectă mesajul pe care încearcă să-l transmită frica, prin urmare, ea va persista pentru a-și face auzit mesajul. Nu vreți să vă predați fricii și să o amplificați gândindu-vă la tot ce poate fi mai rău. Dar nici nu puteți să vă prefaceți că nu există.

Soluția:

Treceți în revistă lucrurile de care vă temeați și evaluați ce trebuie să faceți, cum să vă pregătiți psihic pentru acestea. Imaginați-vă ce măsuri trebuie să luați pentru a domina situația cât mai bine. Uneori facem toate pregătirile necesare pentru ceva; nu mai există altceva de făcut — și totuși ne temem. Acesta este momentul în care trebuie să aplicați antidotul fricii: **trebuie să luați o hotărâre, și anume *să aveți încredere*** știind că ați făcut tot posibilul să vă pregătiți pentru lucrurile de care vă temeți și că majoritatea temerilor în viață rareori se adeveresc. Dacă totuși se întâmplă, atunci înseamnă că veți cunoaște...

3. SUFERINȚA. Emoția care pare să domine relațiile interumane atât personale, cât și cele profesionale este cea de suferință. **Sentimentul de suferință este de obicei generat de o pierdere.** Când oamenii suferă, adesea ei se descarcă pe alții. Ar trebui însă să auzim adevăratul mesaj pe care ni-l transmite suferința.

Mesajul:

Mesajul pe care ni-l dă semnalul de suferință este că există o speranță care nu a fost împlinită. De multe ori acest sentiment apare atunci când așteptăm ca cineva să se țină de cuvânt și n-o face (chiar dacă nu i-am spus, de exemplu, am vrea să păstreze un secret, iar el îl spune tuturor). În acest caz simțiți o încetare a legăturii intime cu acea persoană, o pier-

dere a încrederii. Acest sentiment de pierdere creează sentimentul suferinței.

Soluția:

1. **Înțelegeți că în realitate, probabil, n-ați pierdut nimic. Ceea ce ar trebui să pierdeți este această falsă percepție că** persoana în cauză încearcă să vă rănească sau să vă facă să suferiți. Poate că nu-și dă seama de impactul pe care îl au faptele sale asupra vieții dvs.

2. În al doilea rând, **găsiți-vă timp să reevaluați situația.** Întrebați-vă: „Chiar am pierdut ceva, sau judec pripit sau prea aspru?"

3. **O a treia soluție care vă poate ajuta să scăpați de această senzație de suferință este să comunicați elegant și adecvat acest sentiment de impas persoanei implicate.** Îi veți spune așa: „Deunăzi când s-a întâmplat X — Y — Z, am interpretat poate greșit că asta înseamnă de fapt că nu ții la mine și am avut acel sentiment de impas. Poți să-mi explici ce s-a întâmplat de fapt?" Schimbându-vă stilul de comunicare și clarificând ce se întâmplă de fapt, veți constata adesea că suferința dispare în câteva clipe.

În schimb, dacă suferința nu este tratată, adesea ea se amplifică și se transformă în...

4. MÂNIE. Emoțiile de mânie includ totul, de la o ușoară iritare la furie, resentimente, nervi și chiar turbare.

Mesajul:

Mesajul mâniei este că o *regulă* importantă sau un standard la care țineți în viață a fost încălcat de altcineva sau poate chiar de dvs. (O să discutăm despre aceasta în Capitolul 16 dedicat regulilor.) Când primiți un mesaj de mânie, trebuie să înțelegeți că practic puteți schimba această emoție într-o clipă.

Soluția:

1. **Trebuie să înțelegeți că s-ar putea să fi interpretat complet greșit situația, că mânia dvs. față de persoana care v-a încălcat regulile se poate baza pe faptul că nu și-a dat seama ce este cu adevărat important pentru dvs. (chiar dacă dvs. *credeți* că și-a dat).**

2. Trebuie să înțelegeți că și în situația în care o persoană încalcă unul dintre standardele dvs., regulile dvs. nu sunt neapărat regulile „corecte", chiar dacă dvs. vi se par.

3. Puneți-vă o întrebare mult mai eficientă cum ar fi: „Pe termen lung, oare persoana asta chiar ține la mine?" Întrerupeți-vă acea stare de mânie întrebându-vă: „Ce aș putea învăța din asta? Cum aș putea să-i comunic importanța standardelor după care mă conduc, astfel încât să-și dorească să mă ajute și nu să-mi încalce regulile pe viitor?"

De exemplu, dacă sunteți furios, schimbați-vă modul de percepție — poate că celălalt chiar nu vă cunoștea regulile. Sau schimbați-vă sistemul — poate că nu ați reușit să-i comunicați eficient nevoile dvs. reale. Sau schimbați-vă comportamentul — spuneți-i deschis, de exemplu: „Ei, asta e o chestiune personală. Promite-mi că n-o să mai spui nimănui; pentru mine e foarte important."

Pentru mulți oameni furia permanentă sau incapacitatea de a-și respecta standardele și regulile duce la...

5. FRUSTRARE. Frustrarea poate veni din multe direcții. De câte ori ne simțim înconjurați de blocaje în calea progresului nostru, de câte ori depunem un efort considerabil și nu suntem răsplătiți în nici un fel, avem tendința să ne simțim frustrați.

Mesajul:

Mesajul frustrării este un semnal palpitant. Înseamnă că mintea dvs. consideră că ați putea să vă descurcați mai bine ca în prezent. Frustrarea este cu totul altceva decât dezamăgirea, adică sentimentul că există ceva pe care-l doriți de la viață și nu-l veți avea niciodată. În schimb frustrarea este un semn pozitiv. Înseamnă că soluționarea problemei vă este la îndemână numai că modul în care procedați nu este eficient și trebuie să vă schimbați abordarea pentru a vă atinge scopul. Este un semnal că trebuie să deveniți mai maleabil. Cum puteți trata frustrarea?

Soluția:

1. Trebuie să înțelegeți că frustrarea vă este aliat și că trebuie să găsiți noi căi pentru a obține un rezultat. Cum ați putea fi mai maleabil în soluționarea problemei?

2. Găsiți informații noi asupra felului în care ați putea trata situația. Descoperiți-vă un model, cineva care a găsit calea pe care o doriți. Cereți informații asupra felului în care puteți obține mai eficient rezultatul dorit.

3. Arătați-vă fascinat de ceea ce puteți învăța și ceea ce vă poate ajuta să rezolvați această problemă nu numai astăzi, ci și pe viitor astfel încât să vă ia cât mai puțin timp sau energie și care chiar să vă creeze o bucurie.

Mult mai distrugătoare decât frustrarea este însă emoția...

6. DEZAMĂGIRII. Dezamăgirea poate fi o emoție foarte nocivă dacă nu o depășiți imediat. Dezamăgirea este acel sentiment distrugător că sunteți „abandonat" sau că o să vă lipsească ceva pentru totdeauna. Orice vă face să vă simțiți trist sau înfrânt ca urmare a faptului că vă așteptați la mai mult decât cu ce v-ați ales devine dezamăgitor.

Mesajul:

Ceea ce vă oferă dezamăgirea ca mesaj este că un nivel de așteptare la care v-ați raportat — un scop spre care chiar vă îndreptați — probabil că nu se va adeveri. Deci este timpul să vă schimbați speranțele, să le adaptați situației și să luați măsuri pentru a vă atinge noul scop imediat. Și *aceasta este* soluția.

Soluția:

1. Imaginați-vă imediat ce ați putea învăța din acea situație care v-ar putea ajuta pe viitor să obțineți exact ceea ce urmăreați de la început.

2. Stabiliți-vă un nou scop, ceva care să vă inspire chiar mai tare și pentru care să puteți înregistra progrese imediate.

3. Trebuie să înțelegeți că s-ar putea că judecați pripit. Adesea lucrurile care vă dezamăgesc sunt doar probleme temporare ca în cazul lui Billy Joel, Capitolul 2. Așa cum spuneam, trebuie să ne amintim și dvs., și eu că amânările lui Dumnezeu nu sunt refuzuri categorice. S-ar putea să fiți într-un moment „de așteptare", cum îi spun eu. Adesea oamenii își creează singuri dezamăgiri, pentru că își fac speranțe complet nerealiste. Dacă vă duceți azi și plantați o sămânță, nu se poate să vă așteptați ca mâine deja să fi crescut un copac.

4. O a patra soluție majoră în abordarea dezamăgirii este **să înțelegeți că situația nu este încă încheiată și să aveți mai multă răbdare. Reevaluați complet ce vreți cu adevărat și încearcați să vă dezvoltați un plan și mai eficient de realizare.**

5. Cel mai puternic antidot al dezamăgirii este **cultivarea unei atitudini de speranță pozitivă în legătură cu ceea ce se va întâmpla pe viitor, indiferent ce s-a întâmplat în trecut.**

Dezamăgirea absolută pe care o putem trăi este de obicei exprimată prin emoția care înseamnă...

7. VINOVĂȚIA. Sentimentele de vinovăție, de regrete, de remușcări sunt printre cele pe care oamenii încearcă să le evite cel mai tare în viață și asta este bine de știut. Ele sunt emoții dureroase, dar au și o funcție prețioasă care apare de îndată ce îi auzim mesajul.

Mesajul:

Sentimentul de vinovăție vă spune că ați încălcat unul dintre cele mai importante standarde și că trebuie să faceți ceva *imediat* pentru ca nu cumva să mai încălcați acest standard și pe viitor. Dacă vă mai amintiți, în Capitolul 6 spuneam că pârghiile apar atunci când începeți să asociați un anumit lucru durerii. Atunci când există suficientă suferință asociată unui comportament, în final persoana îl va modifica și cea mai eficientă pârghie pe care ne-o putem furniza este cea a suferinței. Sentimentul de vinovăție este pârghia supremă pentru mulți oameni atunci când își schimbă un comportament. Totuși unii încearcă să rezolve problema negând sau înăbușind acest sentiment de vinovăție. Din păcate, rareori o asemenea soluție funcționează. Sentimentul de vinovăție nu dispare, ci revine chiar mai puternic.

Cealaltă extremă este să vă lăsați pradă sentimentului de vinovăție acceptând pur și simplu suferința și să ajungeți la o neajutorare dobândită. Nu acesta este scopul suferinței. Ea este concepută, repet, pentru a ne îndemna să luăm măsuri și să creăm o schimbare. Oamenii nu reușesc să înțeleagă acest lucru și adesea au asemenea remușcări față de ce au făcut, încât își îngăduie să se simtă inferiori pentru tot restul vieții. Nu acesta este mesajul sentimentului de vinovăție. El există

pentru ca dvs. să evitați acele comportamente care sigur vor duce la un sentiment de vinovăție sau, dacă deja ați încălcat anumite standarde, să vă inducă suficientă suferință încât să vă stabiliți noi standarde și mai înalte. Odată ce ați remediat vechiul comportament care vă face să vă simțiți vinovat și sunteți sincer și consecvent, mergeți mai departe.

Soluția:

1. Recunoașteți că într-adevăr ați încălcat un standard pe care îl considerați esențial.

2. Faceți tot ce vă stă în putință să vă asigurați că acest comportament nu se va repeta niciodată în viitor. Recapitulați în gând, dacă ar fi să retrăiți momentul, cum ați aborda aceeași situație față de care vă simțiți vinovat acum, astfel încât să corespundă standardelor dvs. personale cele mai înalte. Odată ce vă impuneți fără nici un fel de rețineri să nu mai îngăduiți ca acest comportament să reapară, atunci aveți dreptul să scăpați de sentimentul de vinovăție. Sentimentul de vinovăție și-a atins scopul, și anume să vă stabiliți un nou standard mai înalt pe viitor. Utilizați-l; nu vă complăceți în sentimentul de vinovăție!

Unii oameni reușesc să se chinuiască psihic și emoțional, pentru că nu reușesc niciodată să respecte standardele pe care și le-au stabilit în, practic, toate domeniile de viață. Ca urmare, marea majoritate a acestora trăiesc sentimentul de...

8. INFERIORITATE. Acest sentiment al lipsei de valoare apare de câte ori nu putem face ceva de care ar trebui să fim în stare. Problema este, desigur, că adesea am stabilit o regulă foarte nedreaptă în privința determinării lucrurilor cărora le putem face față sau nu. Mai întâi trebuie să înțelegem mesajul pe care ni-l dă inferioritatea.

Mesajul:

Mesajul este că actualmente nu aveți capacitatea necesară pentru a îndeplini misiunea. El vă spune că aveți nevoie de mai multe informații, de o mai bună înțelegere, de strategii, de instrumente sau de încredere.

Soluția:

1. Întrebați-vă pur și simplu: „Este oare o emoție adecvată în situația dată? Chiar sunt inferior? Sau trebuie să îmi

modific felul în care percep lucrurile?" Poate sunteți convins că pentru a vă simți pe măsura situației, trebuie să ieșiți pe ringul de dans și să-l depășiți pe Michael Jackson. Aceasta este însă o percepție inadecvată.

Dacă sentimentul dvs. este justificat, mesajul inferiorității este că trebuie să găsiți o cale să faceți ceva mai bine decât ați făcut până acum. Soluția în acest caz este și ea evidentă.

2. De câte ori vă simțiți inferior încercați să apreciați la justa sa valoare sentimentul de încurajare în a vă perfecționa. Amintiți-vă că nu sunteți „perfect" și că nu e nevoie să fiți. Totodată înțelegeți că **puteți începe să vă simțiți adecvat în momentul în care hotărâți să vă dedicați lui CANI!™ — acel progres constant și fără sfârșit în domeniul respectiv.**

3. Găsiți-vă un model — cineva eficient în domeniul în care vă simțiți inferior — și învățați de la el. Folosiți-l ca pe un antrenor. Simplul proces de a hotărî să domini această zonă a existenței și să faci chiar cel mai mic progres va transforma orice persoană imperfectă într-una care învață. Această emoție este extrem de importantă, pentru că atunci când cineva se simte inferior are tendința să cadă în acea capcană a neajutorării dobândite și să înceapă să vadă problema ca fiind permanentă în ceea ce-l privește. Nu există minciună mai mare. Nu sunteți inferior. Sunteți poate neformat sau nepregătit într-un anumit domeniu, dar nu sunteți inferior. Capacitatea de a excela în orice există în dvs. chiar și acum.

Când începem să simțim că problemele sunt permanente sau pretutindeni sau că avem mai multe de rezolvat decât ne-am putea imagina, avem tendința să ne lăsăm doborâți de acele emoții care înseamnă...

<u>9. SUPRAÎNCĂRCARE SAU COPLEȘIRE</u>. Tristețea profundă, depresia și neajutorarea sunt doar câteva moduri de a exprima sentimentul de supraîncărcare sau copleșire. Tristețea profundă apare atunci când simțiți că nu există un sens pozitiv în ceva ce s-a întâmplat sau că viața dvs. este influențată negativ de ceilalți, de evenimente sau de forțe ce vă scapă de sub control. Cei care se află în această stare sunt copleșiți și adesea simt că nimic n-ar mai putea schimba situația,

pentru că problema este prea gravă — este permanentă, pretutindeni și personală. Oamenii se află în asemenea stări emoționale de câte ori ajung să creadă că nu pot face față la câte li se întâmplă, adică nu pot ține ritmul, îi depășește cantitatea sau intensitatea senzațiilor care devin astfel copleșitoare.

Mesajul:

Mesajul acestei stări de copleșire este că trebuie să reevaluați ce este mai important pentru dvs. în această situație. Motivul pentru care sunteți supraîncărcat este că încercați să rezolvați prea multe lucruri deodată și să schimbați totul peste noapte. Sentimentul de supraîncărcare sau de copleșire subminează și distruge viața multora, chiar mai rău decât orice alt sentiment.

Soluția:

1. Hotărâți, dintre toate lucrurile care vă preocupă în viață — care este cel mai important, acel absolut asupra căruia trebuie să vă concentrați.

2. Notați acum care sunt lucrurile cele mai importante pentru dvs. și care trebuie împlinite și puneți-le în ordinea priorităților. Faptul că le așterneți pe hârtie vă va permite să aveți un sentiment de control asupra a ceea ce se întâmplă.

3. Abordați primul lucru de pe listă și continuați să luați măsuri până ce stăpâniți situația. După ce ați stăpânit o anumită zonă, veți deveni entuziast. Creierul dvs. va înțelege că e stăpân pe situație, că nu mai sunteți supraîncărcat, copleșit sau deprimat, că problema nu e permanentă și că întotdeauna puteți găsi o soluție.

4. Când simțiți că s-ar cuveni să scăpați de o emoție copleșitoare, cum ar fi o tristețe profundă, concentrați-vă asupra lucrurilor pe care *le puteți* controla și înțelegeți că trebuie să existe un sens pozitiv în toate, chiar dacă nu-l puteți înțelege deocamdată.

Părerea bună despre noi este adesea strâns legată de capacitatea de a controla lucrurile care ne înconjoară. Atunci când creăm la nivel psihic un mediu cu prea multe solicitări intense și simultane, sigur că o să ne simțim copleșiți. Dar avem și puterea de a schimba situația concentrându-ne

atenția asupra lucrurilor pe care le putem controla și abordându-le pas cu pas.

Probabil că emoția de care oamenii se tem cel mai tare însă este sentimentul de izolare care se mai numește și...

10. SINGURĂTATE. Tot ceea ce ne face să ne simțim singuri, izolați sau despărțiți de ceilalți este inclus în această categorie. V-ați simțit vreodată cu adevărat singur? Nu cred că există cineva pe lumea asta care să nu se fi simțit singur.

Mesajul:

Mesajul singurătății este că trebuie să stabiliți legături cu ceilalți. Dar ce înseamnă de fapt acest mesaj? Oamenii adesea presupun că este vorba de o legătură sexuală sau de o intimitate imediată și atunci se simt frustrați, pentru că, chiar și când există acest sentiment de intimitate, tot se simt singuri.

Soluția:

1. Soluția singurătății este să înțelegeți că puteți stabili imediat o legătură punând astfel capăt singurătății. ***Pretutindeni*** **există oameni iubitori.**

2. Identificați tipul de legătură de care aveți nevoie. Aveți nevoie de o legătură intimă? Poate că aveți nevoie doar de prietenie sau de cineva care să vă asculte, să râdă alături de dvs. sau să stea de vorbă cu dvs. Trebuie pur și simplu să identificați care sunt adevăratele dvs. nevoi.

3. Amintiți-vă că partea bună în a fi singur este că: „Pot ține la oameni și îmi place să fiu cu ei. Trebuie să descopăr ce fel de legături îmi sunt necesare acum și apoi să iau măsuri imediat pentru a transforma totul în realitate."

4. Apoi luați măsuri imediate pentru a intra în relație cu cineva.

Deci aceasta este lista celor zece Semnale de Acțiune. După cum puteți vedea, fiecare dintre aceste emoții vă oferă mesaje pozitive și energizante, precum și o chemare de schimbare a percepțiilor false și negative sau a procedeelor inadecvate în privința comunicării sau faptelor. Pentru a utiliza la maximum această listă, nu uitați s-o recapitulați de mai multe ori și de fiecare dată căutați să subliniați mesajele pozitive pe care vi le oferă fiecare semnal, precum și soluțiile

pe care le puteţi folosi pe viitor. Aproape toate emoţiile „negative" au ca bază aceste zece categorii sau sunt diverse forme hibride. Puteţi trata orice emoţie aşa cum am discutat mai înainte: trecând prin cei şase paşi, treziţi-vă curiozitatea şi descoperiţi înţelesul pozitiv pe care vi-l oferă.

„Trebuie să ne cultivăm grădina."

VOLTAIRE

Gândiţi-vă la mintea, emoţiile şi spiritul dvs. ca la o grădină absolută. Pentru a avea o recoltă cât mai înfloritoare şi mai hrănitoare, trebuie să plantaţi sămânţa iubirii, a căldurii şi a recunoştinţei şi nu pe cea a dezamăgirii, a furiei şi a fricii. Începeţi prin a vă gândi la aceste Semnale de Acţiune ca şi cum aţi vrea să pliviţi grădina de buruieni. O buruiană este o chemare la fapte, nu-i aşa? Ea spune: „Trebuie să faci ceva. Trebuie să scoţi această buruiană pentru a face loc pentru ceva mai bun, pentru o plantă mai sănătoasă care ar putea creşte aici." Continuaţi să cultivaţi genul de plante pe care le doriţi şi scoateţi buruienile de îndată ce le observaţi.

Şi acum am să vă ofer alte zece seminţe emoţionale pe care le puteţi planta în grădina dvs. Dacă le veţi cultiva, concentrându-vă asupra sentimentelor pe care vreţi să le trăiţi zilnic, veţi reuşi să vă menţineţi la un standard de excelenţă. Aceste seminţe creează o viaţă înfloritoare, care se dezvoltă la cel mai înalt potenţial. Să le explorăm chiar acum şi să înţelegem că fiecare dintre aceste emoţii reprezintă un antidot faţă de oricare dintre emoţiile „negative" pe care le-aţi simţit probabil anterior.

CELE ZECE EMOŢII ALE PUTERII

1. IUBIREA ŞI CĂLDURA. Exprimarea consecventă a iubirii pare a fi capabilă să topească aproape orice fel de emoţii negative pe care le întâlniţi în cale. Dacă cineva este furios pe dvs., puteţi să rămâneţi cu uşurinţă iubitor însuşindu-vă o convingere-cheie precum cea miraculoasă din cartea *A Course in Miracles* (*Cursul de miracole*): **Orice fel de comunicare este fie un răspuns plin de iubire, fie un strigăt de ajutor.** Dacă cineva vine la dvs. într-o stare de mare suferinţă sau mânie şi

dvs. îi răspundeți corespunzător cu iubire și căldură, în cele din urmă starea sa se va schimba și intensitatea va scădea.

„Dacă ai putea să iubești îndeajuns, ai fi persoana cea mai puternică de pe fața pământului."

EMMET FOX

2. PREȚUIREA ȘI RECUNOȘTINȚA. Consider că toate emoțiile foarte puternice sunt o formă de iubire, fiecare fiind direcționată în mod diferit. Pentru mine prețuirea și recunoștința sunt două dintre trăirile spirituale supreme exprimând în mod activ, prin gând și faptă, prețuirea și iubirea față de toate darurile pe care mi le-au făcut viața ori cei din jur, ori însăși experiența. Să trăiți în această stare emoțională înseamnă să vă sporiți intensitatea vieții mai mult decât tot ce ați cunoscut până acum. Cultivarea acestei trăsături înseamnă să vă cultivați viața. Trăiți în recunoștință.

3. CURIOZITATEA. Dacă într-adevăr vreți să vă dezvoltați în viață, învățați să fiți curios ca un copil. Copiii știu să se *minuneze* — de aceea sunt atât de iubiți. **Dacă vreți să vă vindecați de plictiseală, *fiți curios*. Dacă sunteți *curios*, nimic nu mai este o corvoadă;** devine un automatism — ***doriți*** să studiați. Cultivați-vă curiozitatea și viața dvs. va deveni un studiu infinit al bucuriei.

4. ENTUZIASMUL ȘI PASIUNEA. Entuziasmul și pasiunea pot da un plus de savoare oricărei acțiuni. Pasiunea poate transforma orice problemă într-o ocazie extraordinară. **Pasiunea este puterea fără margini de a ne duce viața mai departe într-un ritm mai rapid ca niciodată.** Pentru a-l parafraza pe Benjamin Disraeli, omul nu este cu adevărat măreț decât atunci când acționează din pasiune. Cum putem „obține" pasiune? Tot așa cum „obținem" iubirea, căldura, prețuirea, recunoștința și curiozitatea — ***hotărâm* să simțim așa!** Folosiți-vă de latura fiziologică: vorbește mai rapid, vizualizează imaginile mai iute, mișcați-vă trupul în direcția în care dorești să mergeți. Nu vă opriți să gândiți doar din când în când. Nu puteți fi plin de pasiune dacă stați prăvălit peste biroul dvs., abia respirând și vă bolborosiți discursul.

5. HOTĂRÂREA. Toate emoțiile menționate sunt neprețuite, dar există una de care va trebui să dispuneți dacă vreți să creați o valoare de durată în această lume. Ea vă va dicta felul în care veți depăși obstacolele și problemele, dezamăgirile și deziluziile. **Hotărârea înseamnă diferența dintre a fi lovit și a fi atins de acea scânteie a forței de a vă implica trup și suflet.** Dacă vreți să slăbiți sau vreți să dați acele telefoane de afaceri sau vreți să duceți orice până la capăt, simplul fapt că „te împingi de la spate" nu ajută. Trebuie să fiți hotărât și să aveți voință. Toate faptele dvs. vor izvorî din această sursă și automat veți face tot ceea ce trebuie pentru a vă împlini dorința. Să acționezi cu hotărâre înseamnă să te implici total în luarea deciziei potrivite după ce ai renunțat categoric la orice alte posibilități.

„Hotărârea înseamnă deșteptarea voinței umane."

ANTHONY ROBBINS

Cu hotărâre puteți reuși orice. Fără ea sunteți sortit frustrării și dezamăgirii. Disponibilitatea noastră de a face orice, de a acționa în ciuda fricii stă la baza curajului. Și curajul este temelia din care s-a format hotărârea. Diferența dintre a vă simți împlinit sau a vă simți deznădăjduit este cultivarea acelor mușchi emoționali ai hotărârii. Chiar având la dispoziție toată această hotărâre, trebuie totuși să întrerupeți stereotipul și să vă schimbați modul de abordare. De ce să dați cu capul în zid când, dacă vă uitați puțin mai spre stânga, puteți găsi o ușă? Uneori hotărârea poate reprezenta însă o limitare; trebuie să cultivați...

6. MALEABILITATEA. Sămânța care odată plantată vă va garanta reușita este capacitatea *de a schimba* abordarea. De fapt toate acele Semnale de Acțiune — acele lucruri pe care obișnuiați să le numiți emoții negative — sunt doar mesaje care să vă facă să fiți mai maleabil. Când alegeți să fiți mai maleabil, alegeți să fiți fericit. De-a lungul vieții vor exista momente în care nu veți putea deține controlul, iar capacitatea de a fi maleabil în regulile dvs., în înțelesul pe care îl dați lucrurilor și faptelor dvs. vor hotărî reușita sau eșecul pe termen lung, ca să nu mai vorbim de bucuria personală. Salcia care se pleacă va scăpa de rafalele de vânt, în vreme ce mân-

drul stejar va fi despicat. Dacă vă veți cultiva toate aceste emoții, atunci cu siguranță că vă veți dezvolta și...

7. ÎNCREDEREA. Încrederea nestrămutată este acel sentiment de certitudine pe care ni-l dorim cu toții. Singura cale prin care puteți permanent să aveți încredere, chiar și în medii și situații cu care nu v-ați mai întâlnit, este prin puterea credinței. Imaginați-vă și simțiți-vă sigur în privința emoțiilor pe care le meritați acum și nu așteptați ca ele să apară spontan cândva, în viitorul îndepărtat. Când sunteți încrezător sunteți dispus să faceți experiențe, să vă puneți la bătaie. O modalitate de a vă dezvolta credința și încrederea este pur și simplu să le practicați. Dacă ar fi să vă întreb: „Sunteți cu adevărat încrezător în capacitatea dvs. de a vă lega șireturile?" sunt convins că mi-ai răspunde că da și ați fi foarte sigur pe dvs. De ce? Pur și simplu pentru că ați făcut-o de mii de ori. Așa trebuie practicată și încrederea, folosind-o permanent, și veți fi uluit să constatați ce dividende vă așteaptă per total în viață.

Pentru a vă determina să faceți ceva este imperios necesar să practicați exercițiul încrederii, și nu al fricii. Tragedia din viața multora constă în faptul că ei evită să facă anumite lucruri pentru că se tem; chiar trăiesc necazurile *în avans*. Dar nu uitați: succesul în cazul reușitelor ieșite din comun își află adesea originea în convingeri autoimpuse față de care individul nu avea puncte de reper. Capacitatea de a acționa cu credință i-a ajutat pe oameni să meargă mai departe și să facă progrese.

O altă emoție pe care o veți trăi automat după ce ați învățat să le cultivați pe toate celelalte este...

8. BUNA DISPOZIȚIE. Când am adăugat buna dispoziție pe lista celor mai importante valori, lumea a comentat: „Tu ești altfel, pari așa de fericit." Mi-am dat seama că eram fericit deși nu mi-o mărturisisem. Este o mare diferență între a fi fericit în interior și a fi bine dispus pe dinafară. Buna dispoziție scoate în evidență respectul de sine, face ca viața să pară mai amuzantă și îi determină pe cei din jur să se simtă și ei fericiți. Buna dispoziție are forța de a elimina sentimentele precum frica, suferința, mânia, frustrarea, dezamăgirea,

deprimarea, vinovăția și inferioritatea din viața proprie. Buna dispoziție se obține în ziua în care înțelegeți că indiferent ce s-ar întâmpla în jurul dvs., faptul că dvs. nu sunteți bine dispus nu va drege lucrurile.

Să fiți bine dispus nu înseamnă că vedeți totul ca pe o poveste frumoasă ori că priviți prin ochelari cu lentile roz și refuzați să conștientizați problemele. **Să fiți bine dispus înseamnă că sunteți extrem de inteligent, pentru că știți că, dacă vă trăiți viața în această stare a plăcerii — una atât de intensă încât să transmiteți bucuria și celor din jur —, puteți avea impactul prin care să rezolvați practic orice problemă ce se ivește pe parcurs.** Cultivați buna dispoziție și nu veți mai avea nevoie de atât de multe dintre acele Semnale de Acțiune „dureroase" care să vă atragă mereu atenția. Ajutați-vă să fiți bine dispus plantând sămânța care înseamnă...

9. VITALITATE. Dominarea acestei zone este extrem de importantă. Dacă nu aveți grijă de corpul dvs., e mult mai greu să fiți capabil să vă bucurați de toate aceste emoții. Aveți grijă ca această vitalitate fizică să vă fie la îndemână; nu uitați că toate emoțiile sunt direcționate prin corpul nostru. Dacă vă simțiți dezechilibrat emoțional, trebuie să vedeți care sunt problemele de bază, cum respirați. Când oamenii sunt stresați, nu mai respiră și-și epuizează vitalitatea. Să învățați să respirați cum trebuie reprezintă drumul cel mai important spre o sănătate de fier. Un alt element esențial vitalității fizice este asigurarea unui nivel mare de energie nervoasă.

Cum puteți să o obțineți? Dându-vă seama că zi de zi vă folosiți energia nervoasă prin faptele dvs. și, oricât de evident ar părea, chiar trebuie să vă asigurați că vă odihniți și vă reîncărcați. Apropo, cât dormiți? Dacă într-adevăr dedicați între opt și zece ore somnului, probabil că dormiți *prea mult*! Șase sau șapte ore s-a constatat că este durata optimă pentru marea majoritate. Contrar convingerii populare, faptul că stați degeaba nu vă păstrează energia. Adevărul este că atunci vă simțiți cel mai obosit. Sistemul nervos uman are nevoie *să se miște* pentru a avea energie. Până într-un anumit punct cheltuirea energiei vă *dă* un surplus de energie. Pe măsură ce vă mișcați, oxigenul circulă prin sistemul dvs. și

nivelul fizic de sănătate creează acea emoție numită vitalitate care vă poate ajuta să depășiți practic orice problemă negativă pe care o puteți întâlni în viață.* **Deci trebuie să înțelegeți că un anumit simț al vitalității reprezintă o emoție de o importanță capitală ce trebuie cultivată pentru a putea aborda cu bine orice altă emoție pe care o întâlniți în viață,** ca să nu mai vorbim de resursa esențială pe care o reprezintă pasiunea trăită consecvent.

Odată ce grădina vă este plină de aceste emoții puternice puteți împărtăși darul pe care l-ați primit prin...

10. CONTRIBUȚIA ADUSĂ. Cu ani în urmă îmi amintesc că am trecut printr-una dintre cele mai dificile perioade din viața mea și cum mergeam pe șosea în toiul nopții, mă tot întrebam: „Ce ar trebui să fac ca să-mi schimb viața?" Dintr-o dată mi-a venit o idee însoțită de o emoție atât de puternică încât a trebuit să scot imediat mașina de pe șosea și să notez o frază-cheie în jurnalul meu: **„Secretul vieții este să dăruiești."**

Eu nu știu altă emoție mai intensă decât sentimentul că știți cine sunteți ca persoană și că prin ceea ce ați spus sau ați făcut v-ați adus contribuția nu doar în propria dvs. existență, ci că ați îmbogățit experiența de viață a altcuiva la care țineți sau a cuiva pe care nici măcar nu-l cunoașteți. Poveștile care mă impresionează cel mai profund sunt cele despre oamenii care urmează acele trăiri spirituale foarte înalte ce te îndeamnă să iubești necondiționat și să acționezi spre binele altora. Când am văzut musicalul „Mizerabilii", am fost profund mișcat de personajul Jean Valjean, pentru că era un om atât de bun și care voia să dăruiască enorm celorlalți. În fiecare zi ar trebui să cultivăm acest simț al aportului pe care îl putem avea concentrându-ne nu doar asupra noastră, ci și asupra altora.

Nu trebuie însă să cădeți în capcana de a încerca să faceți un bine altora pe socoteala dvs. — **să faceți pe martirul nu vă va da acel sentiment că ați contribuit în vreun fel.** Dar dacă

* Pentru mai multe informații asupra felului în care puteți să vă sporiți vitalitatea fizică vedeți *Puterea nelimitată*, Capitolul 10, „Energia: carburantul reușitei".

veţi dărui ceva permanent dvs. şi altora, ceva palpabil care să vă permită să ştiţi că viaţa dvs. a contat, veţi simţi o legătură cu oamenii, un sentiment de mândrie şi de respect de sine pe care nu îl puteţi obţine cu bani, reuşite, celebritate sau recunoaştere. Acest sentiment că aţi făcut un bine face ca viaţa să merite să fie trăită. Imaginaţi-vă ce lume grozavă ar fi dacă am cultiva cu toţii acest simţ al binelui făcut în folosul altora!

CELE ZECE SEMNALE DE ACŢIUNE	CELE ZECE EMOŢII ALE PUTERII
1. DISCONFORTUL	1. IUBIREA ŞI CĂLDURA
2. FRICA	2. PREŢUIREA ŞI RECUNOAŞTEREA
3. SUFERINŢA	3. CURIOZITATEA
4. MÂNIA	4. ENTUZIASMUL ŞI PASIUNEA
5. FRUSTRAREA	5. HOTĂRÂREA
6. DEZAMĂGIREA	6. MALEABILITATEA
7. VINOVĂŢIA	7. ÎNCREDEREA
8. INFERIORITATEA	8. BUNA DISPOZIŢIE
9. SUPRAÎNCĂRCAREA SAU COPLEŞIREA	9. VITALITATEA
10. SINGURĂTATEA	10. CONTRIBUŢIA ADUSĂ

Plantaţi aceste emoţii zilnic şi uitaţi-vă cum vă va înflori întreaga viaţă plină de vitalitate, cum nici n-aţi visat vreodată. Pentru o recapitulare, aveţi aici cele zece Semnale de Acţiune şi cele zece Emoţii ale Puterii. N-am să reuşesc niciodată să subliniez îndeajuns importanţa interpretării emoţiilor negative drept ceea ce sunt ele — o chemare la fapte — şi implicarea totală în cultivarea emoţiilor pozitive. Mai ţineţi minte cartonaşul pe care l-aţi făcut, pe care aţi scris toate mesajele şi soluţiile venite de la Semnalele de Acţiune? Treceţi-le în revistă cât mai des peste zi. Dacă vă veţi uita la el chiar acum, veţi observa că emoţiile pozitive de care ne-am ocupat sunt excelente antidoturi pentru Semnale de Acţiune. Cu alte cuvinte, dacă aveţi un sentiment de disconfort, atunci iubirea şi căldura vă vor ajuta mult mai uşor să le schimbaţi. Dacă vă simţiţi temător, sentimentul de recunoştinţă şterge această emoţie. Dacă vă simţiţi jignit şi apoi deveniţi curios în

privința lucrurilor care vi se întâmplă, această curiozitate va lua locul jignirii sau al suferinței. Dacă vă simțiți mânios și transformați intensitatea emoțională în entuziasm bine direcționat și pasiune, gândiți-vă câte ați putea realiza! Frustrarea poate fi depășită prin folosirea hotărârii de a acționa. Dezamăgirea poate fi îndepărtată printr-o abordare maleabilă. Sentimentul de vinovăție dispare în momentul în care deveniți încrezător că vă veți respecta noile standarde. Imperfecțiunea își ia adio când sunteți bine dispus; nu mai e loc de așa ceva. Acel sentiment de supraîncărcare dispare atunci când simțiți o anumită forță personală, dar și o formă de vitalitate. Singurătatea se topește în momentul în care vă imaginați cum puteți face ceva pentru ceilalți.

Aș vrea să faceți un exercițiu prin care vă puteți însuși perfect acest instrument simplu și puternic al emoțiilor.

1. **În următoarele două zile de câte ori vă simțiți lipsit de vlagă sau plin de emoții negative, treceți prin cei șase pași ai dominării emoționale.** Identificați acea categorie care vi se potrivește și recunoașteți-i valoarea prin faptul că vă furnizează mesajul de care aveți nevoie. Descoperiți dacă ceea ce trebuie schimbat sunt percepțiile sau faptele. Fiți încrezător, fiți sigur pe dvs. și fiți entuziast.

2. Semnalele de Acțiune au o funcție extrem de importantă, dar dacă n-ar trebui să le simțiți prea des n-ar fi mai bine? Pe lângă Emoțiile Puterii, **cultivați convingerile universale care ajută să reduceți la minimum recurența emoțiilor negative.** De exemplu, am îndepărtat sentimentul de abandon (singurătatea) din viața mea, pentru că am adoptat convingerea că n-aș putea fi niciodată părăsit. Dacă cineva dintre cei dragi ar încerca vreodată „să mă părăsească", pur și simplu m-aș duce după el (sau după ei)! (Alte convingeri pozitive includ următoarele soluții: „O să treacă și asta"; „Iubirea este singurul lucru obligatoriu în existența mea; celelalte sunt opționale" și „Dacă mă implic suficient întotdeauna voi găsi o cale".)

Folosiți zilnic aceste emoții ale puterii și folosiți cei șase pași spre stăpânirea emoțiilor pentru a transforma Semnalele de Acțiune într-o orientare pozitivă. Nu uitați: **orice sentiment — bun sau rău — se bazează pe interpretarea pe care**

o dați lucrurilor. De câte ori începe să nu vă convină ceva, puneți-vă această întrebare: „Ce *altceva* ar putea asta să însemne?" Acesta este primul pas către preluarea controlului asupra emoțiilor dvs.

Ceea ce sper să preluați din acest capitol este recunoașterea tuturor emoțiilor și un anumit entuziasm pe care ele le oferă, împreună cu șansa de a învăța să vă faceți o viață mai bună într-o clipă. Nu va mai trebui niciodată să simțiți că aceste emoții dureroase vă sunt dușmani. Ele există pentru a vă servi ca semnal că este nevoie de o schimbare. Pe măsură ce vă veți forma capacitatea de a utiliza aceste *Semnale de Acțiune*, le veți rezolva pe loc, când încă sunt mici și nu veți aștepta până ce ajung adevărate crize explozive. De exemplu, vă veți ocupa de o situație cât este încă neplăcută, și nu deja enervantă — cum ar fi o problemă de greutate, când observați prima jumătate de kilogram în plus și nu când ajungeți să aveți 14 kilograme în plus.

În următoarele două săptămâni concentrați-vă asupra faptului că vă puteți bucura de procesul de învățare care decurge din aceste emoții. Puteți trăi experiența întregului caleidoscop în orice moment pe care dvs. îl alegeți. Nu vă temeți — mergeți în cursa infernală! Trăiți bucuria, pasiunea și fiorul emoțiilor și aflați că dvs. dețineți controlul absolut. E viața dvs., sunt emoțiile dvs., este destinul dvs.

Am constatat un lucru: chiar și atunci când cineva știe cum să facă un anumit lucru, s-ar putea totuși să nu aplice sistemul. Avem nevoie de *un motiv* pentru a ne folosi de puterea deciziilor, pentru a ne schimba convingerile, pentru a găsi pârghiile necesare și pentru a întrerupe stereotipurile, punând întrebări mai bune și sensibilizându-ne în raport cu vocabularul și metaforele. Pentru a fi motivați permanent, trebuie să ne dezvoltăm...

12

Obsesia magnifică — crearea unui viitor irezistibil

„Orice lucru pe lumea asta a fost mai întâi un vis."

CARL SANDBURG

Sunteți gata să vă distrați puțin? Sunteți dispus să fiți din nou copil și să vă lăsați imaginația să zboare? Sunteți destul de hotărât să puneți stăpânire pe existența dvs., să stoarceți întreaga putere, pasiune și „savoare" din propria dvs. viață?

V-am pus cam multe întrebări deodată. În capitolele precedente am cuprins enorm de mult material pe care îl puteți pune în practică imediat. O parte din el totuși va rămâne undeva, într-un colț al minții dvs., îngropat adânc până la momentul propice. Am lucrat din greu împreună pentru a vă aduce în situația de a lua noi hotărâri care pot conta enorm și marca diferența dintre o viață doar cu visuri și una cu fapte.

Mulți oameni știu o viață întreagă *ce* ar trebui să facă, dar *nu fac niciodată*. Motivul este că le lipsește imboldul pe care nu-l poate furniza decât un viitor irezistibil. Acest capitol reprezintă șansa de a visa la cel mai înalt nivel, de a căuta cele mai trăsnite posibilități și astfel de a descoperi eventual ceva care să vă împingă cu adevărat în viață până la pragul următor. *Vă voi ajuta să vă creați energia și entuziasmul necesare.*

Dacă citiți acest capitol în mod activ și nu pasiv, dacă faceți exercițiile propuse și treceți la fapte, atunci paginile care urmează vă vor răsplăti cu o viziune asupra viitorului dvs. ce vă va atrage ca un magnet în momentele grele. Este un capitol la care știu că o să vă facă plăcere să reveniți iar și iar, în orice moment în care trebuie să regăsiți ceva care să vă inspire în viață. Aceasta este șansa dvs. de a vă distra cu adevărat și de a trăi pasiunea reală.

În paginile următoare am să vă rog să dați frâu liber imaginației, să aruncați pe geam „bunul-simț" și să acționați ca și cum ați fi din nou copil — un copil care poate avea practic tot ce își dorește, un copil care trebuie doar să spună ce poftește

și imediat i se va împlini dorința. Mai țineți minte *1001 de nopți*? Ați ghicit care este povestea mea preferată? Exact: Lampa lui Aladin. Cred că toți la un moment dat am râvnit la o asemenea lampă fermecată. Era suficient s-o atingem puțin și apărea un duh fermecat care ne îndeplinea dorințele. Ei bine, vă pot spune că și **dvs. aveți o asemenea lampă care nu se limitează doar la trei dorințe!**

Acum este momentul să profitați de această putere interioară pe care o aveți. Odată ce vă **hotărâți** să descoperiți această forță uriașă, veți fi de neoprit în a crea o bogăție mentală, emoțională, fizică, financiară și spirituală dincolo de cele mai îndrăznețe fantezii cu putință. Indiferent dacă visul se materializează imediat sau prinde formă treptat, în timp, trebuie să mai știți că singura limită la ceea ce puteți obține în viață este cea a imaginației dvs. și a gradului de implicare până la care sunteți dispus să ajungeți pentru a transforma totul în realitate.

SCOPURILE URIAȘE PRODUC MOTIVAȚII URIAȘE

Adesea îi aud pe oameni spunând: „Tony, cum de ai tu atâta energie? La intensitatea ta nici nu mă mir că ai reușit atât de bine. Eu nu sunt stimulat ca tine; cred că nu sunt motivat. Bănuiesc că sunt leneș." De obicei răspunsul meu este „Nu ești leneș! *Doar că ai visuri care nu te motivează!*"

Cel mai adesea mă aleg cu o privire dezorientată în schimb, moment în care explic că entuziasmul meu și imboldul provin din scopurile mele. În fiecare dimineață când mă trezesc, chiar când sunt extenuat fizic, pentru că n-am putut să dorm, tot găsesc ceva care să mă impulsioneze, pentru că scopurile mele sunt atât de palpitante. Ele mă fac să mă trezesc devreme, să mă culc târziu, să-mi adun resursele și să folosesc tot ceea ce este posibil în cadrul sferei mele de influență pentru a le face să rodească. Aceeași energie și sentimentul că există o misiune de îndeplinit vă stau la dispoziție și dvs., dar nu vor fi niciodată trezite de niște scopuri mărunte. Primul pas este să vă dezvoltați scopuri mai mari care să vă inspire cu adevărat și să vă stimuleze să vă apucați de treabă.

Adesea oamenii îmi spun: „Problema mea este că nu am *nici un fel* de scopuri." Această convingere demonstrează lipsa lor de înțelegere față de felul cum funcționează scopurile. Mintea omenească întotdeauna urmărește ceva, dacă e să ne gândim doar la capacitatea de a reduce sau de a elimina suferința ori de a evita orice ar putea s-o producă. Creierului nostru îi place de asemenea să ne conducă spre tot ceea ce poate crea plăcere. Cu toții avem scopuri. Problema este că, așa cum am subliniat în toate capitolele de până acum, **nu suntem conștienți că putem folosi aceste resurse.**

Majoritatea scopurilor celorlalți sunt „să-și plătească facturile nenorocite", să se descurce, să supraviețuiască, să mai treacă o zi cu bine — pe scurt, au căzut deja în capcana care a făcut ca viața lor să fie **o existență prestabilită.** Credeți că aceste scopuri vă pot da forța să canalizați vasta rezervă de forță din dvs.? Greu! Trebuie să ne amintim și dvs., și eu că scopurile noastre ne afectează, *indiferent care ar fi ele.* Dacă nu plantăm în mod conștient semințele pe care le dorim în grădina minții noastre, o să ne trezim doar cu buruieni! Buruienile apar de la sine; nu trebuie să vă străduiți cu ele. Dacă vrem să descoperim posibilitățile nelimitate de care dispunem trebuie să găsim un scop suficient de mare și important pentru a ne stimula și a ne *împinge dincolo de limite* în a ne cunoaște adevăratul potențial. Nu uitați că actualele condiții nu reflectă potențialul absolut, ci mai degrabă dimensiunea și calitatea scopurilor asupra cărora vă concentrați în mod curent. **Cu toții trebuie să descoperim sau să creăm Obsesia Magnificului.**

SCOPURILE TE POT DUCE DINCOLO DE LIMITE ÎNTR-O LUME A PUTERII NELIMITATE

Atunci când ne stabilim primul set de obiective pot părea imposibil de realizat. Esențial în stabilirea unui scop este ca el să fie suficient de important încât să vă inspire și să dați frâu liber forței interioare. De obicei știu dacă mi-am fixat un scop corect atunci când mi se pare imposibil, dar în același timp îmi dă acea stare de frenezie gândindu-mă doar la posibilitatea de a-l atinge. Pentru a găsi inspirația necesară și a atinge

aceste scopuri imposibile, trebuie să renunţăm la sistemul de convingeri referitor la ceea ce suntem în stare să obţinem.

Nu voi uita niciodată povestea adevărată a unui băieţel născut într-un cartier foarte sărac din San Francisco şi ale cărui visuri păreau imposibile pentru toţi ceilalţi în afară de el. Puştiul era un mare admirator al unei legende a fotbalului american, Jim Brown, pe atunci fundaş la echipa Cleveland Browns. În ciuda faptului că băiatul avea probleme serioase la oase din pricina malnutriţiei şi că la 6 ani picioarele lui erau atât de atrofiate încât fusese poreclit „băiatul cu creioane în loc de membre", el şi-a fixat totuşi drept scop ca într-o bună zi să devină un jucător vedetă asemeni eroului său. N-avea bani să meargă la meciuri, aşa încât, de câte ori juca echipa, aştepta în faţa stadionului până când cei de la întreţinere deschideau porţile în al patrulea sfert de joc. Atunci el intra pe stadion şi absorbea ca un burete stilul lor de joc echilibrat.

În final, la 13 ani avea să aibă loc întâlnirea la care visase o viaţă întreagă. A intrat într-un magazin de îngheţată după meci şi peste cine a dat acolo? Peste idolul său dintotdeauna! El s-a apropiat de jucătorul de fotbal şi i-a spus: „Dle Brown, sunt cel mai mare admirator al dv.!" Brown i-a mulţumit cu multă amabilitate. Băieţelul a insistat: „Ştiţi ceva, dle Brown?" Brown s-a întors spre el şi i-a zis: „Ce anume, fiule?" Băiatul i-a răspuns: „Ştiu toate recordurile pe care le-aţi stabilit şi toate punctele pe care le-aţi marcat şi cum!" Brown i-a zâmbit şi i-a spus: „Grozav!" şi a revenit la conversaţia sa. Băiatul a continuat: „Dle Brown! Dle Brown!" Jim s-a întors din nou. De data asta puştiul l-a privit în ochi cu atâta intensitate încât Brown a fost impresionat. „Dle Brown, într-o bună zi voi depăşi toate recordurile dv.!"

Legenda fotbalului a zâmbit şi i-a răspuns: „Grozav, băiete. Cum te cheamă?" Băiatul a rânjit cu gura până la urechi şi i-a zis: „Orenthal, domnule. Orenthal James Simpson... Prietenii îmi spun O.J."

„Suntem ceea ce suntem şi unde suntem, pentru că mai întâi am visat."
DONALD CURTIS

O.J. Simpson într-adevăr a reuşit să întreacă toate recordurile lui Jim Brown şi a stabilit unele noi, ale lui. Oare cum reu-

șesc obiectivele să creeze această forță incredibilă de a modela destinul? Cum e cu putință ca ele să transforme într-o legendă un biet băiețel rahitic? **Stabilirea scopurilor reprezintă primul pas în transformarea invizibilului în vizibil — baza tuturor reușitelor în viață.** E ca și cum Inteligența infinită ar putea umple orice formă pe care o creați prin întipărirea trăirilor dvs. emoționale foarte intense. Cu alte cuvinte, vă puteți cizela existența doar prin gândurile pe care vi le proiectați permanent, în fiecare clipă a existenței dvs. Conceperea scopurilor reprezintă planul absolut care vă călăuzește orice gând.

Oare veți crea o capodoperă sau veți interpreta viața prin tablourile altora? Oare sunteți gata să puneți un simplu degetar pentru a aduna experiența dvs. de viață sau un enorm butoi ca pentru apa de ploaie? Răspunsurile la aceste întrebări s-au dat deja prin scopurile pe care le urmăriți permanent.

PRESCHIMBAREA INVIZIBILULUI ÎN VIZIBIL

Priviți în jur chiar acum. Ce vedeți? Stați pe o canapea înconjurat de tablouri ale unor maeștri sau vă uitați la un televizor cu ecran mare folosind cea mai recentă tehnologie a discului cu laser? Sau stați la un birou pe care se află un telefon, un calculator și un fax? Cândva toate aceste obiecte au fost doar idei în mintea cuiva. Dacă aș fi spus cuiva acum 100 de ani că informații din lumea întreagă pot fi transpuse pe unde invizibile care se transmit prin aer și pot ajunge în niște cutii care să genereze sunet și imagini, nu m-ar fi considerat toată lumea nebun? Și totuși în prezent în toate casele din America există cel puțin un televizor (media fiind de două!). Cineva a trebuit să le *creeze* și ca să se întâmple asta, cineva a trebuit **să aibă o viziune clară a lor.**

Oare acest lucru este valabil doar pentru obiecte? Nu. Se aplică și pentru activități și procese: mașina funcționează pentru că în trecut oameni întreprinzători și-au imaginat cum ar putea să utilizeze procesul de combustie internă. Răspunsul referitor la curentul electric s-a aflat și el în imaginația

debordantă a unor fizicieni și ingineri. Rezolvarea crizelor noastre sociale, ca și alarmanta creștere a grupărilor care propagă ura rasială, a oamenilor străzii și a foametei nu pot fi redresate decât prin inventivitatea și compasiunea unor persoane implicate trup și suflet, ca dvs. și ca mine.

DE CE NU TOATĂ LUMEA ÎȘI FIXEAZĂ SCOPURI?

S-ar putea să gândiți așa chiar acum: „Totul pare foarte ispititor, dar faptul că îți stabilești un scop nu înseamnă că lucrurile se și întâmplă." Sigur că sunt întru totul de acord. **Orice fixare a unui scop trebuie urmată imediat atât de conceperea unui plan, cât și de fapte numeroase și consecvente care să ducă la împlinirea sa.** Aveți deja această putere de a acționa. Dacă nu ați reușit să o canalizați, în parte s-a întâmplat pentru că nu ați reușit să vă fixați scopuri care să vă inspire.

Ce vă ține pe loc? Cu siguranță ați mai cunoscut această forță a stabilirii unor scopuri încă înainte de a citi această carte. *Dar aveți o listă cu scopuri bine definite pentru a obține rezultatele pe care le vreți în viață la nivel psihic, emoțional, fizic, spiritual și financiar?* Ce v-a oprit? Pentru cei mai mulți a fost vorba de o frică subconștientă de a nu fi dezamăgiți. Unii și-au stabilit scopuri în trecut și n-au reușit să le obțină și ca urmare a dezamăgirii și a fricii de viitoare suferințe, nu au mai stabilit alte scopuri. Nu vor să-și facă speranțe ce nu pot fi atinse. Alții și-au stabilit scopuri, dar au abuzat de ei înșiși, legând ideea de fericire personală de realizarea unor scopuri care le depășesc posibilitățile. Sau le-a lipsit maleabilitatea de a observa că, pe măsură ce se îndreptau spre aceste scopuri, existau altele mai bune și mai de preț în jurul lor.

Procedeul stabilirii unor scopuri funcționează oarecum ca simțul văzului. Cu cât sunteți mai aproape de obiect cu atât îl vedeți mai limpede, și nu numai scopul, ci și detaliile care-l înconjoară. Cine știe? S-ar putea chiar să preferați o altă posibilitate care să vă inspire mai mult și pe care s-o urmăriți de acum înainte! De fapt uneori, așa cum vom discuta mai în

profunzime, incapacitatea de a atinge un scop vă apropie și mai mult de adevăratul scop în viață.

Imboldul de a reuși și de a vă aduce o contribuție față de ceilalți poate lua diverse forme. Pentru unii totul este declanșat de o dezamăgire sau chiar de o tragedie. Pentru alții este alimentat pur și simplu de faptul că într-o bună zi își dau seama că trece viața pe lângă ei, că viața lor își pierde din calitate cu fiecare clipă care trece. Pentru unii inspirația este sursa motivației lor. Să vezi ce este posibil, să anticipezi scenariul ideal sau să înțelegi că în realitate un progres semnificativ te poate ajuta să îți dezvolți un extraordinar entuziasm prin care să obții și mai mult!

Adesea noi nu ne dăm seama cât de departe am ajuns, pentru că suntem în plin proces de reușită. O exprimare ideală pentru această fază ar fi când un prieten constată cât de mult a crescut fiul sau fiica dvs. și dvs. răspundeți total surprins: „Serios?" Totul s-a petrecut chiar sub ochii dvs. și totuși n-ați observat. Și mai greu este să constatați propriul dvs. progres, așa încât am să vă propun un sistem foarte simplu. Găsiți-vă o clipă să completați totul chiar acum. Vă va ajuta să vă canalizați fie una, fie ambele forțe motivatoare descrise anterior.

IERI, AZI ȘI MÂINE

Uneori este ușor să pierzi din vedere cât de departe te afli deja — sau cât de departe e încă nevoie să ajungi în viață. Folosiți paginile care urmează pentru a face o evaluare corectă a poziției în care vă aflați în aceste zece zone importante acum cinci ani. Mai precis, **lângă fiecare categorie în parte dați-vă și o notă de la 0 la 10, 0 însemnând că nu aveți nimic în această zonă, iar 10 însemnând că duceți o viață conform dorințelor dvs. în privința acestei categorii.**

Cel de-al doilea pas, după ce v-ați notat, este **să scrieți o frază în dreptul fiecărei categorii în care să descrieți cum erați atunci.** De exemplu: acum cinci ani cum erați fizic. S-ar putea să notați „Eram de nota 7". Și apoi să continuați: „Eram într-o formă destul de bună, dar care putea fi îmbunătățită. Două kilograme peste greutatea ideală, alergam de două ori

pe săptămână, dar tot nu mă hrăneam cu alimente sănătoase. Nivelul de energie era mediocru." Acordați-vă între cinci și zece minute pentru a completa acest exercițiu chiar acum. Veți constata că este extrem de edificator.

Acum cinci ani	Nota	Propoziția
Fizic	____	_____
Psihic	____	_____
Emoțional	____	_____
Gradul de atractivitate	____	_____
Relații	____	_____
Mediul de viață	____	_____
Social	____	_____
Spiritual	____	_____
Carieră	____	_____
Financiar	____	_____

Și acum, de dragul comparației, să vedem cât de departe ați ajuns sau n-ați ajuns în fiecare dintre aceste categorii. Răspundeți la aceleași întrebări în funcție de situația actuală. Cu alte cuvinte, mai întâi dați-vă o notă între 1 și 10 referitor la unde vă aflați azi, în conformitate cu aceste categorii și apoi

scrieți o propoziție sau două descriind cum sunteți în fiecare dintre aceste categorii în prezent.

În prezent	Nota	Propoziția
Fizic	____	_____
Psihic	____	_____
Emoțional	____	_____
Gradul de atractivitate	____	_____
Relații	____	_____
Mediul de viață	____	_____
Social	____	_____
Spiritual	____	_____
Carieră	____	_____
Financiar	____	_____

Ce ați învățat până acum? Ce diferențe ați constatat? Există îmbunătățiri mai mari la anumite categorii? Ați ajuns departe? E nemaipomenit, nu? Dacă n-ați ajuns atât de departe pe cât ați fi dorit sau dacă vă imaginați că era mai bine acum cinci ani decât astăzi în anumite privințe, și acesta este un mesaj extraordinar — el vă va putea îndemna să faceți schimbări înainte să mai treacă prea mulți ani. Nu uitați, nemulțumirea poate fi un factor major al reușitei.

Acordați-vă o clipă chiar acum și notați câteva expresii cheie care descriu ce ați învățat din această comparație.

Și acum completați exercițiul proiectându-vă în viitor, peste cinci ani. **Din nou dați-vă note și scrieți câte o frază în care să descrieți cum veți fi în fiecare dintre aceste categorii-cheie.**

Peste cinci ani	Nota	Propoziția
Fizic		
Psihic		
Emoțional		
Gradul de atractivitate		
Relații		
Mediul de viață		
Social		
Spiritual		
Carieră		
Financiar		

CHEIA ATINGERII SCOPURILOR

Atunci când vă fixați un scop, vă dedicați lui CANI! **Ați conștientizat nevoia pe care orice ființă umană o are permanent, și anume progresul constant.** Există o forță și în presiunea pe care o exercită o insatisfacție, precum și în tensiunea unui disconfort temporar. Acesta este tipul de suferință pe care îl *doriți* în viață, acel tip de suferință pe care îl puteți transforma imediat în noi fapte pozitive.

Acest tip de presiune se mai numește și stres pozitiv — **eustress**, spre deosebire de *distress* (stresul negativ). Eustress-ul poate fi un stimulent, o forță pozitivă care vă îndeamnă să sporiți permanent calitatea vieții dvs., atât pentru dvs., cât și pentru cei cu care aveți prilejul de a intra în contact. Cumpăniți-l; folosiți-l pentru a vă stimula să mergeți înainte. Mulți încearcă să evite orice fel de tensiuni. Totuși lipsa unei tensiuni sau a unei presiuni creează sentimentul unei plictiseli și al unei existențe anoste, de care foarte mulți se plâng. De fapt când ne simțim entuziaști, simțim și un fel de presiune sau de tensiune interioară. Totuși nivelul de stres nu este copleșitor, ci mai degrabă *stimulator*.

Aceasta este diferența între a fi stresat și a vă stăpâni stresul. *Folosiți* stresul pozitiv (eustress) spre a vă îndemna în direcția dorită. El vă poate genera o fantastică transformare interioară. Învățând să folosiți presiunea și împrietenindu-vă cu ea, în loc să v-o faceți dușman, o puteți transforma într-un instrument care să vă ajute să vă trăiți viața la cote maxime. În plus, trebuie să nu uităm că nivelul de stres este autoprodus. Așa încât haideți să-l producem inteligent.

Una dintre cele mai simple căi prin care puteți folosi presiunea ca aliat este să înrolați și acele persoane pe care le respectați în această implicare în atingerea scopurilor. Declarând public că veți face tot ceea ce este necesar pentru a vă atinge dorințele cele mai profunde și mai sincere, vă va fi mult mai greu să vă abateți de la drumul pe care ați pornit atunci când apar nemulțumiri sau probleme. Adesea când sunteți obosit sau nesigur și începeți să simți că lucrurile nu merg, faptul că vă amintiți că ați făcut publică hotărârea dvs. vă va putea ajuta să nu vă dați bătut sau prietenii chiar vă vor sprijini,

menținându-vă la standardul cel mai înalt. Veți constata că acesta este un instrument extrem de util ce vă va ajuta să continuați pe drumul pe care ați pornit, chiar când acesta devine anevoios.

EȘECUL ÎN ATINGEREA UNOR SCOPURI POATE ÎNSEMNA DE FAPT ATINGEREA SCOPURILOR REALE

Cu ani în urmă un prieten de-al meu m-a abordat și mi-a povestit despre un vis pe care l-a avut, și anume să trăiască pe o adevărată insulă paradisiacă în Fiji. Auzisem de multe ori de acest vis și, în principiu, mi-a plăcut ideea. Dar eu eram o persoană practică: pentru mine insula paradisului din Fiji era doar o ocazie de a investi și mi-am găsit și o justificare că, dacă vreodată s-ar întâmpla vreun cataclism pe lumea asta, Fiji ar fi locul ideal în care să poată fugi familia mea. Mi-am programat o „călătorie de vacanță/afaceri" și am aranjat să merg cu Becky ca să inspectez mai multe proprietăți din insulă pentru a evalua dacă într-adevăr este vorba despre o investiție viabilă.

Ne-au trebuit câteva zile ca să punem puțină ordine în orarul nostru extrem de agitat. Nimic însă nu avea să ne stea în cale în privința atingerii scopului propus, și anume să găsim timp liber. Ne aflam într-o misiune în care urmăream o investiție sigură, așa că ne-am hotărât să închiriem un avion și să explorăm și insulele mai îndepărtate din Fiji, pentru a găsi o ocazie deosebită.

Am petrecut o zi plină de aventuri care ne-a condus în mai multe locuri, inclusiv în „laguna albastră" (cea din filmul cu același nume), până ce în sfârșit am ajuns pe o plajă izolată în partea de nord a acelui grup de insule. Am închiriat singura mașină disponibilă și am mers vreme de trei ore pe un drum plin de noroi și străjuit de cocotieri care se numea „Șoseaua Idisului".

După aceea ne-am trezit într-un fel de pustiu ce se întindea de o parte a drumului și unde am zărit o micuță din Fiji cu părul roșu, cum sunt toate, pieptănate cu codițe verticale. Becky și cu mine am fost încântați și am vrut să-i facem o

poză, dar și să fim respectuoși cu ea. I-am căutat pe părinți să le cerem voie înainte de a o fotografia.

Când am început să-i căutăm casa, am zărit un sătuc la marginea mării. Pe măsură ce ne-am apropiat, ne-au observat o parte dintre săteni și un bărbat puternic din Fiji a venit alergând spre noi. Cu un zâmbet larg el ne-a întâmpinat și nu într-un dialog tribal, ci în cea mai pură engleză. „Salut. Mă numesc Jo", a zis el cu o voce tunătoare. „Veniți la o *kava*." Când am intrat în sat am fost întâmpinați cu aceleași zâmbete și râsete ce păreau fără sfârșit. Am fost invitat într-o colibă mare în care stăteau vreo treizeci de băștinași care participau la o ceremonie *kava*, iar Becky a fost invitată să rămână afară și să vorbească cu femeile, așa cum se procedează în Fiji.

Am fost cuprins de entuziasmul acestor oameni. Era uluitor cât de veseli arătau. În colibă bărbații zâmbeau atât de larg și atât de fericiți către musafiri și m-au și întâmpinat cu „Bula, bula, bula!" care tradus foarte aproximativ ar fi „Bine ați venit, fiți fericit, vă iubim!" Bărbații muiau *yanggona* (un fel de rădăcină foarte iute) într-un vas cu apă ținându-l acolo ore întregi și amestecau foarte mândri, obținând din acesta o băutură nealcoolică pe care o numeau *kava* (mie mi se părea mai mult o apă cu noroi). M-au invitat să beau dintr-o coajă de nucă de cocos și când am luat o gură de *kava* (la gust era la fel ca și la aspect) bărbații au început să râdă și să glumească cu mine și între ei. După numai câteva minute în tovărășia lor am început să simt un fel de liniște, cum nu mi se mai întâmplase niciodată.

Minunându-mă de cât de veseli sunt și de dispuși să ia viața în joacă, am întrebat: „Care credeți voi că este scopul în viață?" S-au uitat la mine de parcă aș fi spus un banc genial și mi-au răspuns în cor: „Să fii fericit, bineînțeles, ce altceva?" Le-am zis: „E adevărat că toți păreți foarte fericiți aici în Fiji". Unul mi-a replicat: „Da, cred că aici în Fiji suntem oamenii cei mai fericiți de pe pământ... Deși desigur n-am fost niciodată în altă parte!", ceea ce a declanșat o altă serie de râsete zgomotoase.

După care au decis să-și încalce propriile reguli și să o invite și pe Becky în colibă. Au adus singura lampă cu cherosen din sat, chitări hawaiene și mandoline. Și curând *bure* s-a

umplut. A venit tot satul, bărbaţi, femei şi copii, au cântat într-o superbă armonie fijiană, o piesă în patru părţi. A fost una dintre cele mai extraordinare şi profund impresionante experienţe ale existenţei noastre. De necrezut este faptul că aceşti oameni **nu voiau nimic de la noi, ci doar să ne împărtăşească fericirea plină de generozitate pe care o simţeau faţă de viaţă.**

Multe ore mai târziu, după ce ne-am tot luat rămas bun, am plecat alţi oameni din sat, cu acel profund sentiment de linişte şi pace, dar şi de echilibru în privinţa existenţei noastre. Ne-am întors după ce s-a întunecat într-o staţiune fermecătoare, cu o şi mai mare deschidere şi recunoştinţă faţă de frumuseţea ce ne înconjura. Iată-ne deci în acest decor regal în căbănuţa noastră particulară cu acoperiş din trestie, aşezată pe un vârf din lavă vulcanică, înconjuraţi de o vegetaţie luxuriantă şi de cocotieri luminaţi de razele lunii, totul însoţit de sunetul valurilor ce se spărgeau uşor la uşa noastră. Am avut o zi extraordinară. Mi-am simţit viaţa profund îmbogăţită de oamenii din acel sătuc. Am înţeles că nu ne atinsesem scopul în ziua respectivă, dar urmărindu-l, am dat peste un dar mult mai mare, **un dar incomparabil ca valoare.**

Ne-am întors în Fiji de două sau de trei ori pe an de şase ani încoace. Ne aşteptam să ne atingem scopul, şi anume să achiziţionăm acea investiţie perfectă încă din prima călătorie, dar am avut nevoie de aproape 20 de drumuri în Fiji pentru a cumpăra în sfârşit ceva — ce nu a fost doar o investiţie, ci o ocazie de a împărtăşi bucuria insulelor Fiji şi prietenilor noştri. În loc să cumpărăm un teren neconstruit, acum doi ani am achiziţionat Namale, staţiunea-plantaţie foarte rafinată la care stătusem la primul nostru drum! Voiam să transformăm acest loc fermecat — 121 de pogoane şi aproape cinci kilometri de plajă — şi să-l facem şi mai frumos pentru a împărtăşi bucuria cu prietenii noştri şi cu alte persoane mai speciale pentru noi.

Faptul că am devenit proprietarul staţiunii Namale mi-a oferit acea bucurie pe care o am atunci când îmi ţin seminariile şi îi văd pe oameni cum îşi transformă capacitatea de a se bucura de viaţă. Când ajunge cineva la Namale se petrece aceeaşi transformare, doar că nu am nimic de făcut! E sufi-

cient să stau și să mă uit la ei toți, indiferent din ce mediu ar veni, de la cei aflați în călătorie de nuntă până la pensionari sau directorii de companii împovărați de ritmul frenetic al marilor afaceri, toți se lasă în voia valurilor și redescoperă ce înseamnă să fii iar copil. Cu mare bucurie dau năvală în cascada de pe stânci, joacă volei cu localnicii, călăresc pe plajă sau participă la ceremonia locală *kava*.

Îmi face plăcere să privesc mirarea din ochii lor pe măsură ce descoperă o altă lume în adâncuri, cum beau într-un apus de soare ce rivalizează cu cele mai extraordinare fantezii sau cum zâmbesc larg încât li se reflectă acea legătură spirituală pe care o simt față de cei care trăiesc în Fiji, după o slujbă de duminică dimineață, în sat. Nu mi-am dat seama niciodată, pe vremea când îmi urmăream scopul de a „investi", că voi descoperi un loc, o așezare propice pentru a ne aminti tuturor ce este cu adevărat important în viață. **Nu contează doar să vă atingeți un scop, ci și calitatea vieții pe care o trăiți pe parcurs.**

TRĂIEȘTE-ȚI VISUL

Mulți oameni trec prin viață amânându-și mereu bucuriile și fericirea. Pentru ei fixarea scopului înseamnă că o vor face „cândva", după ce vor obține altceva, după ce vor fi fost în stare să se bucure din plin de viață. Adevărul este că, dacă ne hotărâm să fim fericiți acum, automat reușim mai multe. În vreme ce scopurile asigură o direcționare magnifică și un mod de a ne concentra, trebuie să ne străduim permanent să trăim fiecare zi la maximum, savurând toată bucuria pe care o putem obține din fiecare moment în parte. În loc să vă măsurați reușita și eșecul în viață prin capacitatea de a atinge un anumit scop personal precis, amintiți-vă că **direcția înspre care ne îndreptăm este mai importantă decât rezultatele individuale.** Dacă vom continua să ne îndreptăm în direcția cea bună, s-ar putea nu numai să ne atingem scopurile pe care le urmărim, ci și mult mai mult decât atât!

Un om a cărui viață consider că întruchipează forța pe care o are promisiunea unui viitor irezistibil de a ne schimba capacitățile și a cărui existență ne amintește de asemenea că nea-

tingerea scopului propus poate duce la atingerea unuia şi mai mare este decedatul Michael Landon. De ce oare acest om era îndrăgit de atât de mulţi? El reprezenta mare parte din cele mai de preţ valori ale culturii noastre: un puternic sentiment faţă de viaţa de familie, capacitatea de a face ceea ce se cade, consecvenţă şi integritate, perseverenţa în faţa potrivniciilor, precum şi un profund sentiment de afecţiune şi iubire.

Acest om care a luminat multe vieţi a devenit un adevărat erou cultural pe o cale indirectă. El a crescut într-un mediu fizic şi emoţional dureros, în care părinţii lui se certau permanent, tatăl său fiind evreu (şi urându-i pe catolici), iar mama lui fiind catolică (şi în acelaşi timp antisemită). Mama lui deseori punea în scenă încercări de sinucidere melodramatice şi îl urmărea pe Michael acolo unde-şi petrecea el vremea cu ceilalţi adolescenţi, sărea dintr-un taxi şi-l bătea măr cu un umeraş de haine. Când a ajuns la liceu, Michael făcea în pat noapte de noapte, avea tot felul de ticuri faciale incontrolabile şi râgâia fără să vrea. Era slab mort şi foarte speriat. Evident că nu seamănă deloc cu patriarhul încrezător şi sigur de sine, capul familiei Ingalls, pe care l-a întruchipat în serialul TV *Căsuţa din prerie*. Ce anume avea să-i schimbe viaţa?

Într-o zi, în anul doi de liceu, profesorul de sport i-a scos afară pe terenul de fotbal să vadă în ce măsură sunt în stare să arunce o suliţă veche şi ruginită. Michael urma să trăiască un moment ce i-a remodelat întreaga atitudine faţă de sine pentru totdeauna. Când a venit rândul lui, s-a apropiat de suliţă cu aceeaşi teamă şi lipsă de încredere cu care abordase totul în viaţă până atunci.

Dar în ziua aceea s-a întâmplat o minune. Michael a aruncat foarte departe sulita, cu vreo zece metri mai departe decât toţi ceilalţi. În acel moment Michael a înţeles că are şi el un viitor. Aşa cum avea să declare mai târziu într-un interviu dat revistei *Life*, „În ziua aceea am constatat că pot face anumite lucruri mai bine decât alţii, că am un punct de sprijin. Şi am profitat de el. L-am implorat pe antrenor să mă lase să iau sulita acasă peste vară şi mi-a dat voie. Şi am tot aruncat-o iar şi iar."*

* Brad Darrach, „I Want to See My Kids Grow Up" („Vreau să-mi văd copiii mari"), revista *Life*, iunie 1991.

Michael își descoperise viitorul strălucit și avea de gând să ajungă la el cu orice preț, dovedind o perseverență de o intensitate de-a dreptul feroce. Rezultatele au fost absolut uluitoare. După vacanța de vară corpul lui a început să se schimbe. În al doilea an de liceu s-a apucat să facă gimnastică pentru a-și forma mușchi. Până în ultimul an el doborâse recordul SUA la aruncările cu sulița pentru elevi de liceu, câștigând o bursă sportivă la Universitatea Southern California. Sau cum spunea el, „șoricelul a devenit leu". Cum vă place metafora asta?

Și povestea nu se termină aici. Mare parte din forța lui Michael izvora din convingerea pe care și-o întărise uitându-se la un film despre Samson și Dalila. El era convins că, dacă își va lăsa părul lung, va deveni puternic. Într-adevăr lucrul acesta chiar s-a întâmplat cât a fost în liceu. Din păcate convingerea lui avea să fie brutal trezită la realitate când a ajuns la facultate, în perioada anilor '50, când se purta părul scurt. Un grup de sportivi tunși perie l-au trântit la pământ și i-au tăiat pletele frumoase ca de leu. Deși din punct de vedere intelectual nu se produsese nici o modificare, forța sa a dispărut imediat. Aruncarea suliței a fost cu zece metri mai slabă. În vreme ce se forța să-și atingă vechile performanțe, s-a rănit atât de grav încât un an de zile a trebuit să se retragă, iar cei de la catedra de sport s-au purtat atât de urât cu el încât a fost determinat să plece până la urmă. Ca să se întrețină, s-a angajat încărcător într-o fabrică. Părea că visul lui se spulberase. Cum ar mai fi putut să-și atingă vreodată speranțele de a deveni o vedetă sportivă internațională?

Din fericire, într-o zi el a fost remarcat de un impresar artistic de la Hollywood care căuta tinere talente și care l-a întrebat dacă nu vrea să dea o probă pentru rolul lui Little Joe Cartwright în ceea ce avea să fie primul western color pentru televiziune, *Bonanza*. După care n-a mai existat cale de întoarcere. Cariera lui Michael ca actor și în final ca regizor și producător deja începuse. Se lansase. **Faptul că nu și-a împlinit visul i-a oferit în schimb un viitor.** Urmărirea scopurilor inițiale și direcția pe care acestea au luat-o l-au format atât fizic, cât și ca om, acestea devenind cele două elemente de progres necesare pentru a fi pregătit în vederea viitorului său. Uneori

trebuie să avem încredere că dezamăgirile nu sunt altceva decât *şanse nebănuite*, că tot răul este spre bine.

CHEIA ATINGERII SCOPURILOR

Oare asta înseamnă că, dacă vă urmaţi scopurile şi iniţial aveţi un eşec şi o nemulţumire, trebuie să renunţaţi şi să vă apucaţi de altceva? Sigur că nu. Nimeni nu a reuşit să-şi atingă un scop doar fiind *interesat* de atingerea lui. Trebuie şi să vă *implicaţi*. De fapt studiind calea reuşitei oamenilor, am constatat că perseverenţa umbreşte orice formă de talent, fiind cea mai de preţ şi mai eficientă resursă de a crea şi menţine calitatea unei vieţi. Majoritatea oamenilor, surprinzător, sunt gata să renunţe când se află *la doar câţiva paşi* de scopul lor.

Ce se întâmplă? Cred că viaţa este o permanentă punere la încercare a nivelului nostru de implicare, ea fiind cea mai mare răsplată care se oferă celor care demonstrează o implicare constantă în a acţiona până la obţinerea reuşitei propriu-zise. Nivelul de hotărâre de care dăm dovadă poate muta munţii din loc, dar el trebuie să fie puternic şi consecvent. Oricât de simplist ar putea părea, el continuă să fie numitorul comun care-i diferenţiază pe cei care îşi trăiesc visul de cei care trăiesc în regrete.

Eu sunt adeptul celor care au învăţat să transforme invizibilul în vizibil. De aceea îi respect pe poeţi, pe scriitori, pe actori şi pe întreprinzători — cei care pornesc de la o idee şi o transformă în realitate. Una dintre persoanele pe care le consider modele deosebite de creativitate, de înflorire permanentă, dar şi de reuşită, este Peter Guber, preşedintele Consiliului de administraţie şi directorul executiv al companiei Sony Pictures Entertainment Inc. (fosta Columbia Pictures). La 48 de ani Peter a devenit unul dintre cei mai puternici şi respectaţi oameni din industria cinematografică. Împreună cu partenerul său de afaceri, Jon Peters, au adunat la un loc peste 52 de nominalizări la Oscar. Printre filmele lui se numără de la *Expresul de la miezul nopţii* la *Dispărutul* până la *Rain Man* şi *Batman*. În 1989 compania lor, Guber-Peters Entertainment a fost cumpărată de Sony pe 200 de milioane de dolari pentru ca cei doi să se ocupe de imperiul Columbia Pictures.

Cum poate cineva atât de tânăr să reușească să aibă un asemenea impact într-o industrie atât de competitivă? Răspunsul este: datorită unei viziuni și a unei perseverențe absolute și fără limite.

Într-o zi am avut privilegiul să primesc un telefon de la el și să aflu că este un mare admirator al programului meu audio Puterea Personală™. În fiecare dimineață, când făcea gimnastică, asculta casetele mele, astfel încât pe măsură ce-și menținea trupul în formă reușea să-și mențină în formă, simultan, și mintea! El a dorit să-mi mulțumească, pentru că nu mai cumpărase produse din reclame TV și categoric nu mai ascultase acest tip de casete. În urma conversației am avut norocul să-l cunosc pe Peter și să mă împrietenesc cu el.

Am descoperit că unul dintre elementele-cheie ale succesului său extraordinar este capacitatea sa de a nu renunța niciodată în momentul în care se hotărăște să-și atingă un anumit scop. În 1979, împreună cu Jon Peters a cumpărat drepturile de producție pentru *Batman*, dar abia în 1988 au început propriu-zis filmările. Între timp aproape totul a fost împotriva acestui film. Directorii studioului au spus că nu există clienți pentru așa ceva, că singurii spectatori ar fi copiii și fanaticii de benzi desenate (și care de altfel au fost foarte încântați atunci când Michael Keaton a fost ales să joace rolul energic al lui Batman). În ciuda dezamăgirilor permanente, ale nemulțumirilor și riscurilor considerabile, echipa Guber și Peters au făcut ca *Batman* să fie unul dintre cele mai mari succese de casă ale tuturor timpurilor, reușind să obțină cele mai mari câștiguri în week-end-ul de după premieră din tot ce a apărut vreodată pe piață. Celelalte produse inspirate de film au avut o cifră de afaceri estimată la peste un miliard de dolari!

Un alt exemplu al perseverenței lui Guber a fost producția filmului *Rain Man*. O asemenea peliculă n-avea sorți de izbândă. În diverse faze de lucru scenariul a fost supervizat de cinci scenariști, trei regizori au renunțat la proiect, printre care și Steven Spielberg. Unii au dorit ca Peter Guber să schimbe scenariul, să bage mai multă acțiune, niște crime, sau măcar puțin sex. Ei susțineau că nimeni niciodată nu se va duce să vadă un film în care nu sunt decât doi tipi care

stau într-o mașină și traversează țara, mai ales când unul dintre ei este și „retardat".

Dar Peter a înțeles forța emoției; permanent a ales să producă filme care impresionează spiritul uman. El știe ce anume emoționează sufletele oamenilor și a refuzat să dea înapoi, spunând tuturor că este vorba despre o peliculă ce urmărește o relație, povestea a doi frați care se cunosc mai bine și că această acțiune este de ajuns într-un film și într-adevăr, acea versiune a filmului *Rain Man* a câștigat un Oscar. Minți foarte strălucite au încercat să-l convingă de contrariu, inclusiv Spielberg. Dar el nu s-a abătut de la drumul lui. Filmul din 1988 avea să câștige patru Oscaruri pentru cea mai bună peliculă, pentru cel mai bun actor, pentru cel mai bun regizor și cel mai bun scenariu. Merită să fii perseverent. Guber crede că iei totul de la capăt cu fiecare nou film și că la Hollywood ești cotat numai după ultimul film. Oare asta nu este de speriat? Cu siguranță! El spune că se folosește de această frică și de stresul pe care-l creează mediul hollywoodian, dar nu pentru a se lăsa paralizat, ci pentru *a-i da avânt*.

Mult prea des oamenii nici măcar nu încearcă să pornească înspre un scop de teamă că vor da greș. Sau și mai rău, se apucă și renunță mult prea curând. Poate că se aflau pe drumul cel bun și ar fi putut obține ceea ce doresc, dar n-au știut să-și întrețină răbdarea pietrarului. Pentru că nu au primit imediat semnale pozitive, au abandonat mult prea curând. Marele secret al adevăraților campioni ai vieții — cei care au reușit să-și înfăptuiască cele mai înalte dorințe — constă în incredibila perseverență de care au dat dovadă. Ei au fost dispuși, dacă a fost cazul, *să-și schimbe abordarea*, dar nu au renunțat la viziunea lor absolută.

ELIBEREAZĂ FORȚA SISTEMULUI RETICULAR DE ACTIVARE PENTRU ATINGEREA SCOPURILOR TALE

Care este forța pe care au reușit să și-o canalizeze Peter Guber sau Michael Landon? Care este această percepție aparent extrasenzorială pe care o au de a observa absolut tot ceea ce are legătură cu scopul lor sau poate fi folosit pentru a obți-

ne ce-şi doreşte sufletul lor? Cred că în fiecare caz aceşti oameni au învăţat să utilizeze mecanismul ce se află la nivelul creierului şi care se mai numeşte şi Sistemul Reticular de Activare.

Pare ceva complex şi fără îndoială că procesul propriu-zis chiar şi este, dar funcţia SRA este simplă şi profundă: ea determină ce anume observi şi căror lucruri le dai atenţie. Este un fel de instrument mintal prin care vizualizezi. Nu uitaţi că în mod conştient vă puteţi concentra numai asupra unui număr limitat de elemente deodată, astfel încât creierul dvs. face un mare efort ca să hotărască căror lucruri să *nu* le dea atenţie. Există nenumăraţi stimuli care vă bombardează chiar acum, dar creierul dvs. îi amână pe cei mai mulţi şi se concentrează pe ceea ce credeţi dvs. că este mai important. Mecanismul obţinerii acestui lucru este tocmai SRA. Astfel SRA-ul dvs. este direct răspunzător de cât de mult din realitate ajunge la nivelul conştientului.

Să vă dau un exemplu: v-aţi cumpărat ceva nou de îmbrăcat sau o maşină şi dintr-o dată observaţi că astea se găsesc pe toate drumurile. Cum aşa? Oare n-au existat şi înainte? Sigur că au existat, dar nu le-aţi observat. Acum, pentru că le-aţi cumpărat, ele reprezintă o demonstraţie clară pentru SRA că tot ce legaţi de acele obiecte devine semnificativ şi trebuie băgat în seamă. Apare o conştientizare imediată şi foarte puternică a ceva ce practic a existat dintotdeauna în jurul dvs.

Această modificare la nivel mental vă sincronizează mai exact cu scopurile propuse. Odată ce aţi hotărât că ceva are prioritate, îi acordaţi o intensitate emoţională enormă şi, printr-o concentrare permanentă asupra sa, puteţi descoperi orice resursă care vine în ajutorul atingerii scopului dvs. De aceea nu este foarte important să înţelegeţi exact *cum* vă veţi atinge scopurile de îndată ce vi le-aţi propus. Aveţi încredere că SRA-ul dvs. vă va arăta exact ce trebuie să ştiţi pe parcurs.

„Urcă sus; urcă departe. Scopul tău trebuie să fie înaltul cerului; ţinta ta trebuie să fie stelele."

INSCRIPŢIE CARE APARE LA COLEGIUL WILLIAMS

Cu opt ani în urmă, în 1983, am făcut un exercițiu prin care mi-am creat un viitor atât de atrăgător încât întreaga mea existență s-a schimbat ca urmare a acestui lucru. În cadrul încercării mele de a ridica ștacheta am stabilit un întreg nou set de scopuri, notând toate lucrurile pe care n-am să le mai fac, precum și pe cele pe care sunt hotărât să le fac în viață. Am lăsat deoparte convingerile limitative și m-am așezat pe plajă cu jurnalul în brațe.

Am scris fără oprire trei ore încercând să descopăr toate posibilitățile, tot ce mi-am imaginat vreodată că aș face, că aș fi, că aș avea, că aș crea, că aș trăi sau că aș putea oferi celorlalți. Mi-am fixat o dată limită pentru atingerea acestor scopuri, începând de a doua zi până peste 20 de ani. Nu m-am oprit nici o clipă să mă gândesc dacă voi putea cu adevărat să-mi ating scopurile sau nu. Am captat orice posibilitate ce mi se părea ispititoare și am notat-o.

De la acest nou început am refăcut procesul propriu-zis șase luni mai târziu, atunci când am fost invitat împreună cu un grup de parapsihologi în URSS să studiez fenomenul psihic împreună cu experți universitari din întreaga Rusie. Pe măsură ce am călătorit cu toții prin țară am petrecut multe ore în tren de la Moscova în Siberia și înapoi la Sankt Petersburg. Cum nu aveam pe ce să scriu în afară de o veche hartă a Rusiei, mi-am trecut pe ea scopurile pe termen lung, pe cele de ordin spiritual, psihic, emoțional, fizic și financiar și apoi mi-am dat termene pentru fiecare în parte, mergând în sens invers.

De exemplu, pentru a-mi atinge cel mai înalt scop la nivel spiritual în următorii zece ani, m-am întrebat ce fel de om ar trebui să fiu și ce anume ar trebui să realizez în următorii nouă ani, opt ani, șapte ani ș.a.m.d., ajungând înapoi în prezentul de atunci. **Ce măsuri precise aș putea lua *chiar azi* pentru a ajunge pe acel drum către destinul pe care mi l-am ales?**

În acea zi mi-am propus scopuri precise care mi-au transformat întreaga existență. Mi-am descris-o pe femeia viselor mele în cele mai mici amănunte, precizând cum ar trebui să fie din punct de vedere psihic, emoțional, fizic, spiritual. Mi-am descris viitorii copii, enormul venit de care mă voi

bucura, casa în care voi locui, inclusiv biroul circular care să se afle la etajul al treilea și să aibă vedere la ocean.

Un an și jumătate mai târziu revista *Life* era la mine acasă uându-mi un interviu pentru a afla cum de-am reușit să-mi schimb atât de extraordinar întreaga viață. Când am scos harta ca să le arăt scopurile pe care mi le notasem, am constatat cu uluire cât de multe dintre ele realizasem deja. O întâlnisem pe femeia pe care o descrisesem și mă căsătorisem cu ea. Găsisem și cumpărasem casa visată și descrisă până în cele mai mici amănunte, inclusiv biroul de la etajul trei care se afla într-un turnuleț al castelului cu fața la ocean. Când am notat toate astea inițial nu aveam nici un fel de garanție că scopurile vor putea fi atinse. Dar am fost dispus ca un timp să nu mai fiu circumspect, tocmai pentru a reuși să pun totul în mișcare.

FĂ PRIMUL PAS CHIAR ACUM!

Acum o să luăm fiecare pas în parte pentru a transforma invizibilul în vizibil și visurile în realitate. Când vom termina, vă veți fi creat deja o imagine anticipativă atât de impresionantă și un viitor atât de ispititor încât nu vă veți putea abține să nu faceți primul pas chiar azi.

Ne vom ocupa de patru aspecte:

1. **Scopuri privind dezvoltarea personală**
2. **Scopuri referitoare la profesie/afaceri/finanțe**
3. **Scopuri care presupun distracții/aventură**
4. **Scopuri în folosul altora**

Pentru fiecare dintre acestea trebuie să stabiliți o perioadă de timp în care doar să vă gândiți și să găsiți soluții. Scrieți repede — nu lăsați pixul jos, nu vă autocenzurați, notați tot. Întrebați-vă permanent: **Ce anume aș vrea de la viață dacă aș ști că aș putea obține totul așa cum îmi doresc eu? Ce anume aș fi dispus să fac dacă aș ști că nu pot da greș?** Deocamdată nu trebuie să simțiți nevoia să știți exact și *cum*. Descoperiți doar ce vreți cu adevărat. Faceți-o fără să vă puneți prea multe întrebări sau să vă îndoiți de capacitatea dvs.

Nu uitați, dacă veți fi suficient de motivat, de inspirat, puterea pe care o veți dezlănțui din interiorul dvs. va găsi o cale de a vă arăta limpede calea către dorința pe care v-ați pus-o. De asemenea, inițial nu pierdeți timp cu prea multe precizări de genul: „Vreau o casă cu două paliere separate, în Nob Hill, în San Francisco, cu mobilă complet albă modernă și o pată de culoare pe ici, pe colo — și, mai ales, să nu uit, o grădină cu trandafiri englezești." Scrieți doar atât: „Casa de vis. Grădină mare. San Francisco." Completați amănuntele ulterior.

Deci deocamdată trebuie să vă creați acea stare psihică de încredere absolută și de speranță totală că puteți crea tot ceea ce vă doriți. Aș vrea să vă imaginați că sunteți din nou copil în Ajunul de Crăciun. Vă aflați într-un magazin și urmează să vă ia în brațe Moș Crăciun. Mai țineți minte cum era? Dacă vorbiți cu copiii înainte de Crăciun, ei n-au nici un fel de rețineri în a face o listă întreagă de lucruri nostime și extravagante; ei vor spune așa: „Am să îți spun ce vreau. Vreau o piscină. De fapt vreau *două* piscine; una pentru tine și una pentru mine!" Un adult probabil că le-ar răspunde: „Ce? Tu să te mulțumești dacă ne putem lua măcar un lighean mai mare pe care să-l punem în curtea din spate!" Mai târziu veți trece la amănunte de ordin practic, dar deocamdată trebuie să rămâneți copil: oferiți-vă libertatea de a explora posibilitatea unei vieți fără limite.

I. Scopuri privind dezvoltarea personală

Pasul 1: Pe un grafic (sau pe o foaie suplimentară, dacă aveți nevoie de mai mult spațiu), **notați tot ceea ce ați vrea să îmbunătățiți în viața dvs. care se referă la progresul personal.** Cum ați vrea să vă îmbunătățiți forma fizică? Care sunt scopurile de progres personal și social? Ați vrea să învățați, de exemplu o altă limbă străină? Să învățați tehnica citirii rapide? Ar ajuta la ceva să citiți lucrările complete ale lui Shakespeare? Din punct de vedere emoțional, ce anume ați vrea să trăiți, să obțineți sau să dominați în viață? Poate că doriți să fiți capabil să întrerupeți pe loc stereotipurile frustrării sau ale respingerii. Poate vreți să simțiți mai multă compasiune pentru cei față de care v-ați manifestat mânia. Care

ıt o parte dintre scopurile dvs. spirituale? Ați vrea să aveți :gătură mai puternică, poate, cu Creatorul? Sau să fiți mai .uioşat de soarta aproapelui?

Esențial în notarea acestor scopuri este să scrieți tot ceea vă trece prin minte fără să vă opriți. Pot fi scopuri pe ter- n scurt — ceva ce vreți să obțineți în săptămâna sau în ıl în curs — sau pot fi scopuri pe termen lung, ceva ce ți să obțineți între acum și următorii 20 de ani. Concen- ți-vă și găsiți răspunsuri vreme de cel puțin cinci minu- Nu vă opriți din scris nici o clipă. Fiți naiv, fiți nebun, copil — uneori o idee trăsnită poate duce la un destin reț. Iată aici câteva întrebări pe care poate că veți dori să receți în revistă înainte de a începe, dar după aceea apu- i-vă de treabă și începeți să vă stabiliți scopul suprem ar acum!

Ce-ați vrea să învățați?
Care sunt talentele pe care ați vrea să vi le canalizați mai bine în viață?
Care sunt trăsăturile de caracter pe care ați vrea să vi le dezvoltați?
Cum ați vrea să fie prietenii dvs.?
Cine ați vrea să fiți?

Ce-ați face pentru binele dvs. fizic?
- Ați face un masaj săptămânal? Zilnic?
- V-ați crea corpul visurilor dvs.?
- V-ați înscrie la un curs de gimnastică — și chiar v-ați *ține* de el?
- V-ați angaja un bucătar specialist în bucătărie vegetariană?
- Ați participa la Triatlonul Omului de Fier din Honolulu?
- Ați vrea să vă stăpâniți frica de avion?
- Sau de a vorbi în public?
- Sau de a înota?

Ce-ați vrea să învățați?
- Să vorbiți franceza?
- Să studiați manuscrisele de la Marea Moartă?
- Să dansați și/sau să cântați?

Să studiați vioara cu marele maestru Itzhak Perlman?
Ce anume ați mai dori să studiați și cu cine?
Ați vrea să țineți în casă un student străin venit la schimb de experiență?

Pasul 2: Acum că aveți lista scopurilor dezvoltării personale care vă dau suficient elan, acordați-vă un minut chiar acum pentru a fixa un termen limită fiecărui lucru propus. În această fază nu contează să știți cum veți reuși să vă atingeți scopurile. Stabiliți-vă doar o durată pentru fiecare lucru, o schemă de la care să porniți. **Nu uitați că scopurile sunt visuri cu un termen limită.** Acest lucru foarte simplu, de a hotărî când veți atinge anumite scopuri, practic pune în mișcare forțele conștiente și inconștiente ce vă vor ajuta să transformați visurile în realitate. Dacă sunteți hotărât să vă atingeți scopul într-un an sau chiar mai puțin, puneți un 1 în dreptul fiecăruia. Dacă sunteți hotărât să vă atingeți scopul în trei ani puneți un 3 în fața fiecăruia, și așa mai departe pentru cinci, zece sau douăzeci de ani.

Pasul 3: Acum alegeți cel mai important scop din această categorie pentru următorul an — un scop care, dac-ar fi să-l atingeți în acest an, v-ar entuziasma enorm și v-ar face să simțiți că anul n-a trecut degeaba, că a fost bine investit. **Acordați-vă *două minute* pentru a scrie un paragraf despre motivul pentru care sunteți foarte hotărât să vă atingeți scopul într-un an.** De ce este atât de important pentru dvs.? Ce aveți de câștigat dacă îl atingeți? Ce aveți de pierdut dacă *nu* îl atingeți? Aceste motive sunt suficient de puternice pentru a vă determina să mergeți până la capăt? Dacă nu, găsiți fie alt scop mai bun, fie alte motive mai bune.

Cea mai eficientă constatare pe care am făcut-o în privința scopurilor mele cu ani în urmă a fost că mi-am dat seama că, dacă există un *de ce* destul de important — însoțit de o serie de motive la fel de puternice —, voi putea întotdeauna găsi și acel *cum* pentru a-l atinge. Scopurile în sine vă pot inspira, dar atunci când cunoașteți încă de la început motivele cele mai profunde pentru care le doriți împlinite, vă pot furniza elanul de durată și motivația necesară pentru a persevera și a reuși.

SCOPURI PRIVIND DEZVOLTAREA PERSONALĂ

II. Scopuri referitoare la profesie/afaceri/finanțe

Următorul pas este cel al fixării scopurilor referitoare la ofesie/afaceri/finanțe.

Pasul 1: Notați tot ceea ce doriți de la profesie, afaceri și ianțe. Ce nivel financiar ați vrea să atingeți pentru a nu mai ea nici un fel de lipsuri? În ce post ați vrea să vă aflați? **ordați-vă cinci minute chiar acum pentru a face o listă re valorează milioane!**

Vreți să câștigați:
50 000 de dolari pe an?
100 000 de dolari pe an?
500 000 de dolari pe an?
1 milion de dolari pe an?
10 milioane de dolari pe an?
Atât de mult cât să nici nu mai puteți să-i numărați?

Ce scopuri aveți pentru firma dvs.?
Cât de departe ați vrea să ajungă clienții firmei?
Vreți să deveniți un lider în industria în care lucrați?

Care ați vrea să fie valoarea dvs. netă?
Când ați vrea să ieșiți la pensie?
Ce venit din investiții ați vrea să aveți ca să nu mai fie nevoie să mai munciți?
Până la ce vârstă ați vrea să vă obțineți deja independența financiară?

Care sunt scopurile în privința administrării banilor? E nevoie:
Să vă echilibrați bugetul?
Să vă asigurați un cont în bancă?
Să vă luați un consilier financiar?

Ce investiții ați vrea să faceți? Ați vrea:
Să finanțați o afacere deja existentă?
Să cumpărați o colecție de monede rare?
Să deschideți un serviciu de livrări de șervețele de hârtie?
Să investiți într-un fond mutual?
Să cumpărați niște acțiuni?
Să depuneți într-un fond de pensii?

Cât de mult doriți să economisiți pentru a le oferi copiilor studii universitare?
Cât de mult doriți să puteți cheltui pe călătorii și aventuri?
Cât de mult doriți să puteți cheltui pe „jucării" noi?

Care sunt scopurile dvs. profesionale?
Cum ați vrea să vă ajutați compania?
Ce breșe ați vrea să creați?

Ce-ați vrea să ajungeți: inspector? director de departament? director general?
Pentru ce ați vrea să fiți cunoscut în meseria dvs.?
Ce impact ați vrea să aveți?

Pasul 2: După ce v-ați notat cele mai stimulatoare scopuri fesionale, de afaceri și financiare **acordați-vă un minut pentru a fixa o dată fiecăruia în parte** așa cum ați făcut și cu scoile în vederea dezvoltării personale. Dacă sunteți hotărât să ıtingeți scopul într-un an sau chiar mai puțin, puneți un 1 în ɔtul fiecăruia. Dacă sunteți hotărât să vă atingi scopul în i ani, puneți un 5 ș.a.m.d. Nu uitați, nu contează dacă știți nu cum vă veți atinge scopul sau dacă termenul fixat este ɔnabil, ci doar dacă sunteți *absolut hotărât* să-l atingeți.

Pasul 3: Acum **alegeți-vă scopul principal al următorului din categoria celor referitoare la afaceri și finanțe și acordați-vă două minute ca să scrieți un paragraf despre el,** licând de ce sunteți atât de hotărât să obțineți acest scop rmătorul an. Asigurați-vă că aveți destule motive ca să vă geți scopul. Alegeți-vă motive care să vă stimuleze -adevăr, să vă pasioneze și să vă entuziasmeze. Repet, ă aceste motive nu sunt suficient de ispititoare să vă ermine să mergeți până la capăt, găsiți altele mai bune sau scop mai bun.

SCOPURI REFERITOARE
LA PROFESIE/AFACERI/FINANȚE

III. Scopuri care presupun distracţii/aventură

Dacă n-ar exista limite financiare, care ar fi lucrurile pe care vi le-aţi dori? Care ar fi lucrurile pe care aţi vrea să le faceţi? Dacă s-ar afla un spiriduş în faţa dvs. şi v-ar putea împlini pe loc orice dorinţă, ce anume aţi vrea cel mai mult pe lumea asta?

<u>Pasul 1: Acordaţi-vă cinci minute pentru a nota tot ce v-aţi dorit vreodată să aveţi, să faceţi sau să trăiţi de-a lungul existenţei dvs.</u> Iată câteva întrebări ca să vă apucaţi de treabă:

Aţi vrea să construiţi, să creaţi sau să cumpăraţi:

O vilă?
Un castel?
O casă la malul mării?
Un catamaran?
Un iaht personal?
O insulă?
O maşină sport marca Lamborghini?
O garderobă de la casa Chanel?
Un elicopter?
Un avion cu reacţie?
Un studio muzical?
O colecţie de artă?
O grădină zoologică privată cu girafe, aligatori şi hipopotami?
O aparatură de realitate virtuală?

ți vrea să participați la:
O premieră la o piesă pe Broadway?
O premieră la un film în cadrul festivalului de la Cannes?
Un concert al lui Bruce Springsteen?
Un spectacol al teatrului Kabuki din Osaka, Japonia?

ți vrea să:
Participați la o cursă de mașini la următorul campionat Indy 500?
Să jucați într-un meci de dublu cu Monica Seles și Steffi Graf sau cu Boris Becker și Ivan Lendl?
Să câștigați campionatul de fotbal?
Să duceți flacăra olimpică?
Să aruncați la coș alături de Michael Jordan?
Să înotați cu delfinii roz din oceanele din Peru?
Să faceți o cursă de cămile printre piramidele egiptene împreună cu cel mai bun prieten? Și să *câștigați*?
Să vă conducă niște șerpași în Himalaya pentru a escalada muntele?

ți vrea să:
Fiți vedetă într-o piesă pe Broadway?
S-o sărutați pe ecran pe Kim Basinger?
Să dansați „murdar" cu Patrick Swayze?
Să faceți coregrafia unui balet modern pentru Mihail Barișnikov?

e locuri exotice ați dori să vizitați? Ați vrea:
Să faceți ocolul în jurul lumii asemeni lui Thor Heyerdahl în *Kon-tiki*?
Să vizitați Tanzania și să studiați cimpanzeii împreună cu Jane Goodall?
Să navighați pe *Calypso* cu Jacques Cousteau?
Să leneviți pe plaja Rivierei Franceze?
Să mergeți cu iahtul prin insulele grecești?
Să participați la Festivalul Dragonului din China?
Să participați la un dans al umbrelor la Bangkok?
Să faceți scuba-diving în Fiji?
Să meditați într-o mănăstire buddhistă?

Să vă plimbați la Madrid prin Muzeul Prado?
Să vă asigurați un loc în următorul zbor spațial?

Pașii 2 și 3: Din nou, acordați-vă o limită de timp pentru fiecare lucru în parte. Alegeți-vă scopul principal ce urmează să-l atingeți în următorul an la această categorie și găsiți-vă două minute pentru a scrie un paragraf în care să explicați de ce sunteți absolut hotărât să vă atingeți scopul în următorul an. Susțineți-vi-l cu motive cât mai puternice și bineînțeles, dacă motivele nu sunt destul de mobilizatoare pentru a merge până la capăt, găsiți alte motive mai bune sau un scop mai bun.

SCOPURI CARE PRESUPUN DISTRACȚII/AVENTURĂ

IV. Scopuri în folosul altora

Acestea pot fi cele mai eficiente și mai mobilizatoare dintre toate, pentru că **aceasta este ocazia de a lăsa ceva în urma dvs., de a crea o moștenire care să conteze cu adevărat în existența celorlalți.** Poate fi ceva extrem de simplu, cum ar fi o donație pentru biserică sau punerea la dispoziție a casei pentru un program de reciclare sau ceva mult mai vast cum ar fi crearea unei fundații care să ofere șanse în plus persoanelor cu diverse tipuri de handicap.

Pasul 1: Găsiți-vă cinci minute pentru a vă concentra asupra tuturor posibilităților.

Cum v-ați putea aduce contribuția?
- Ați ajuta la construirea unui adăpost pentru copiii străzii?
- Ați înfia un copil?
- V-ați oferi să asigurați o supă a săracilor?
- Să citiți ceva unui nevăzător?
- Să mergeți la închisoare să vizitați un deținut sau o deținută?
- Să intrați voluntar în Corpul Păcii?
- Să duceți cadouri la un azil de bătrâni?

Cum ați putea:
- Să protejați stratul de ozon?
- Să curățați oceanele?
- Să eliminați discriminarea rasială?
- Să opriți distrugerea pădurilor virgine?

Ce ați putea crea?
- Ați putea crea un perpetuum mobile?
- Ați putea inventa o mașină care să meargă cu gunoi?
- Ați putea să proiectați un sistem de distribuire a hranei pentru toți cei flămânzi?

Pașii 2 și 3: Ca și mai înainte, dați fiecărui scop în parte un termen limită, alegeți-l pe cel mai important din această categorie și acordați-i două minute în care să scrieți un paragraf explicând de ce sunteți absolut hotărât să îl atingeți până la anul.

„Nimic nu se compară cu visurile atunci când vreți să creați viitorul. Ceea ce azi este utopie, mâine devine realitate."

VICTOR HUGO

SCOPURI ÎN FOLOSUL ALTORA

Acum ar trebui să aveți patru scopuri principale care să vă încânte și să vă inspire, fiind însoțite de motive serioase care să vă mobilizeze. Cum v-ați simți dacă într-un an ați reuși să le atingeți pe toate? Cum v-ați simți față de dvs. înșivă? Ce ați simți față de viață? De fiecare dată subliniez, și o voi face mereu, că este extrem de important să aveți motive suficient de puternice pentru a vă atinge scopurile. Dacă aveți un *de ce* suficient de puternic, el vă va furniza și un *cum* necesar.

Aveți grijă să vă preocupați de aceste patru scopuri *zilnic*. Puneți-le într-un loc, în așa fel încât să le vedeți *zilnic*, fie în jurnalul dvs., fie pe birou sau pe oglinda de la baie, ca să le

vedeţi când vă bărbieriţi sau când vă fardaţi. Dacă vă veţi sprijini scopurile cu un CANI! cât mai solid veţi ajunge la progrese constante şi fără sfârşit în toate aceste privinţe şi atunci cu siguranţă că veţi înregistra un progres zilnic. Hotărâţi-vă chiar de acum să respectaţi aceste scopuri, începeţi *imediat*.

CUM ÎŢI POŢI TRANSFORMA SCOPURILE ÎN REALITATE

Acum, că aveţi scopuri care vă stimulează şi motive foarte clare pentru a le îndeplini, a început deja procesul de transformare a scopurilor în realitate. SRA-ul dvs. va fi sensibilizat pe măsură ce veţi recapitula cu consecvenţă scopurile şi motivele, atrăgând astfel toate resursele de preţ întru obţinerea unei dorinţe clar definite. Pentru a asigura atingerea absolută a scopurilor, trebuie să creaţi un reflex condiţionat al sistemului dvs. nervos *dinainte*, ca să simţiţi plăcerea pe care v-o vor da acestea. Cu alte cuvinte, **cel puţin de două ori pe zi trebuie să recapitulaţi şi să vă bucuraţi la nivel emoţional de experienţa în sine de a atinge fiecare dintre aceste scopuri de preţ.** De fiecare dată când veţi face asta trebuie să creaţi o bucurie emoţională şi mai mare pe măsură ce vedeţi, simţiţi şi auziţi că vă trăiţi visul.

Această concentrare permanentă vă va crea o traiectorie neurală între momentul în care vă aflaţi şi unde vreţi să ajungeţi. Din cauza acestei intense condiţionări veţi avea acel sentiment al *certitudinii absolute* că vă veţi împlini dorinţele şi această certitudine se va transforma în fapte de calitate care vă vor asigura reuşita. Încrederea vă va permite să atrageţi consilierii necesari şi modelele care vă vor călăuzi în a acţiona cât mai eficient pentru a obţine rezultatele rapid, şi nu prin metoda încercării şi greşelii care poate însemna decenii sau chiar mai mult. Nu mai aşteptaţi nici o zi până la începerea acestui proces. Apucaţi-vă chiar de azi!

ŢINTA FINALĂ

Adesea, pe măsură ce urmărim un obiectiv, nu ne mai dăm seama de adevăratul său impact asupra celor din jur.

Credem că atingerea scopului este totul. Dacă am fi mai înțelegători, am observa că adesea în încercarea de a ne atinge scopurile, activăm efecte adiacente procesului în desfășurare care au consecințe mult mai ample decât am avut noi intenția. La urma urmelor, oare albina știe că de fapt polenizează florile? Sigur că nu, dar în căutarea nectarului dulce din floare în floare, albina invariabil preia polenul pe picioruțe, zboară în altă floare și declanșează lanțul polenizării care va avea ca rezultat o colonizare extraordinară. Omul de afaceri urmărește să aibă un profit și făcând asta, creează locuri de muncă care oferă oamenilor o șansă de dezvoltare personală extraordinară, sporindu-le calitatea vieții. Faptul că ei își pot câștiga existența îi ajută să își fixeze drept scop să-și trimită copiii la studii la facultate. La rândul lor, copiii vor ajuta societatea devenind doctori, avocați, artiști, oameni de afaceri, savanți și părinți. Acest lanț este fără sfârșit.

Scopurile sunt mijloace pentru atingerea unui obiectiv și nu idealul absolut în viață. Ele sunt doar un instrument asupra căruia ne putem concentra și care ne ajută să ne îndreptăm într-o anumită direcție. Singurul motiv pentru care noi urmărim aceste scopuri este că vrem să ne extindem și să progresăm. **Atingerea scopurilor în sine nu ne-ar putea face fericiți pe termen lung; contează cine devii după ce depășești obstacolele necesare pentru a atinge scopurile, ca în final să obții acel sentiment de împlinire profundă și de durată.** Deci poate că întrebarea-cheie pe care ar trebui să v-o puneți este: „Ce **persoană ar trebui să devin pentru a obține tot ceea ce vreau?**" Aceasta ar putea fi cea mai importantă întrebare pe care o puteți pune, pentru că răspunsul său va determina direcția pe care trebuie să vă îndreptați dvs. personal.

Și acum, găsiți-vă o clipă și **scrieți un paragraf în care să descrieți toate trăsăturile de caracter, calitățile, capacitățile, mijloacele și convingerile de care veți avea nevoie pentru a atinge toate scopurile pe care vi le-ați notat deja.** Sigur că va trebui să treceți la fapte pentru a obține aceste scopuri. Dar de ce calități veți avea nevoie ca om pentru a transforma aceste hotărâri invizibile într-o realitate vizibilă? Înainte de a continua, acordați-vă un răgaz chiar acum și scrieți acest paragraf.

CE PERSOANĂ AR TREBUI SĂ DEVIN PENTRU A OBȚINE TOT CEEA CE DORESC:

CEL MAI IMPORTANT PAS

Ani de zile mi-am fixat tot felul de scopuri pe care nu le-am dus la bun sfârșit. Pe moment mă simțeam foarte entuziasmat, mă aprindeam, dar trei săptămâni mai târziu observam că n-am reușit nimic din tot ce-am scris. Notarea scopului este categoric primul pas și mulți nu-l fac nici pe acesta; simpla încercare de a vă implica în ideile pe care le așterneți pe hârtie le face să devină mai reale.

Dar cel mai important lucru pe care-l puteți face pentru a vă atinge scopurile este ca, de îndată ce vi le propuneți, **să vă creați imediat acea stare de entuziasm.** Cele mai importante reguli pe care mi le-am însușit pentru a mă ajuta în atingerea scopurilor au fost cele pe care le-am învățat de la un om care a reușit foarte bine și care mi-a spus că mai întâi trebuie să îmi notez scopul și apoi **niciodată să nu consider că mi-am fixat un scop fără ca mai întâi să fac cel puțin un gest pozitiv întru atingerea sa.**

Așa cum subliniam în Capitolul 2, o hotărâre reală este cea în funcție de care acționezi și acționezi *chiar acum*. Folosiți elanul pe care vi l-ați creat atunci când ați ales cele patru scopuri principale ce urmează a fi atinse într-un an. Cel mai eficient mod de a nu vă pierde elanul este să **acționați imediat de îndată ce terminați acest capitol.** Chiar și cel mai mărunt pas — un telefon, o hotărâre, schițarea unui plan inițial — poate însemna un progres. Apoi dezvoltați-vă o listă a lucrurilor mărunte pe care le puteți face zilnic în următoarele zece zile.

Vă asigur că zece zile de acțiuni mărunte în direcția scopurilor propuse vor crea o serie de obișnuințe care vă vor asigura reușita pe termen lung.

Dacă scopul principal în privința dezvoltării personale în următorul an este să învățați să dansați pe muzică de jazz, de exemplu, „lăsați-vă pradă căutărilor" și deschideți deja Paginile Aurii *chiar azi*. Sunați la o școală de dans, fixați-vă o întâlnire și înscrieți-vă.

Dacă scopul în privința distracției/aventurii pentru următorul an este să vă luați un Mercedes-Benz, sunați la o reprezentanță să vă trimită o broșură sau faceți-i o vizită *chiar în după-amiaza aceasta* și faceți o probă să vedeți cum merge automobilul. Eu nu spun că trebuie să-l cumpărați azi. Dar măcar aflați cât costă și urcați-vă la volanul său ca să vi se pară totul mai real. Dorința dvs. intensă vă va ajuta să puneți cap la cap un plan.

Dacă principalul scop financiar în următorul an este să câștigați 100 000 de dolari, atunci începeți prin a evalua chiar acum prin ce faze trebuie să treceți. Cine câștigă deja suma aceasta și v-ar putea învăța care sunt punctele-cheie în privința eficienței? Trebuie să vă mai luați o slujbă ca să câștigați un asemenea venit? Ce pregătire v-ar trebui pentru a-l obține? Oare n-ar trebui să economisiți mai mult decât cheltuiți și să investiți diferența astfel încât venitul dvs. să provină nu doar de pe urma a ceea ce munciți? N-ar trebui să faceți o fuzionare? La ce resurse ar trebui să apelați?

Nu uitați, trebuie să trăiți sentimentul reușitei scopului fixat pentru următorul an la toate cele patru categorii, cel puțin o dată pe zi. Ideal ar fi să vă uitați peste ele o dată dimineața și o dată seara. Recapitulați întreaga listă din șase în șase luni pentru a vă asigura că scopurile sunt încă valabile. Poate că va trebui din nou să vă concentrați puternic asupra procesului propriu-zis pentru a crea noi scopuri și sunt sigur că veți dori să adăugați și să ștergeți unele pe măsură ce viața dvs. a căpătat o altă formă, mult mai palpitantă.

O altă observație extrem de importantă pentru reușita pe termen lung ar fi că **atingerea scopurilor noastre poate deveni un blestem dacă nu ne-am fixat deja un nou set de scopuri și mai înalte, înainte de a le împlini pe cele dintâi.**

De îndată ce sunteți pe cale să vă atingeți un scop, trebuie să aveți grijă să vă fixați imediat altele în loc. Altfel veți trăi ceva ce ar trebui cu toții să evităm: să ne depășim visul. De câte ori oare n-am citit despre oameni care și-au atins scopul absolut în viață și apoi au spus: „Asta e tot?", pentru că au simțit că nu au unde să meargă mai sus de atât?

Un exemplu clasic este cel al astronauților de pe nava spațială Apollo care s-au pregătit întreaga lor viață pentru această misiune absolută, aselenizarea. Când în sfârșit au reușit, au fost de-a dreptul euforici, dar după ce s-au întors pe pământ o parte dintre ei au trecut prin depresii inimaginabile. La urma urmelor nu mai aveau la ce să mai viseze. Ce scop mai mare decât să ajungi pe Lună, să faci imposibilul și să explorezi spațiul? Răspunsul ar putea fi că mai există zone neexplorate la nivelul *spațiului interior* al minții, inimii și sufletului nostru.

Am auzit despre femei care-și plănuiesc nunta luni de zile, uneori chiar ani de zile, punându-și în joc întregul spirit creator, toate resursele posibile și chiar și *identitatea* pentru a obține ceea ce se cheamă acea fantezie de basm perfectă. Își pun toate speranțele și visurile în ceea ce așteaptă să fie evenimentul unic în viață. După ce trece acest moment de strălucire tânăra mireasă, asemeni astronautului, se simte la pământ. Cum puteți depăși un moment de vârf din viața dvs.? Trebuie să visați la ceva și mai important, la o aventură fără sfârșit, cea a clădirii unei relații.

Cum reușesc oamenii să obțină tot ceea ce-și doresc și să se simtă în continuare entuziasmați și pasionați după atingerea scopului? **Pe măsură ce se apropie de ceea ce au urmărit de atâta vreme, își stabilesc imediat un nou set de scopuri la fel de tentante.** Acest lucru garantează o tranziție foarte ușoară de la atingerea scopului la un altul mobilizator și care să ducă la un progres permanent. Fără această implicare vom face tot ceea ce este necesar pentru satisfacerea scopului, dar nu vom depăși niciodată anumite zone confortabile. Atunci ne pierdem elanul: ne pierdem dorința de a progresa și începem să stagnăm. De multe ori oamenii mor din punct de vedere emoțional și spiritual cu mult înainte de a muri fizic.

Modalitatea de a ieşi din această capcană este să înţelegem că **scopul final este să ne aducem contribuţia în viaţa celorlalţi.** Să găsim o cale de a-i ajuta pe alţii, pe cei la care ţinem foarte mult — acesta putând să fie un scop care să ne inspire o viaţă întreagă. Întotdeauna se găseşte loc pe lumea asta pentru cei care sunt dispuşi să-şi ofere timpul, energia, capitalul, imaginaţia şi implicarea totală.

Să ne gândim la Robin Williams, de exemplu. El are un mare avantaj faţă de răposatul său prieten John Belushi, pentru că a găsit o cale prin care să nu mai rămână niciodată fără obiective de atins. Robin şi prietenii săi, Whoopy Goldberg şi Billy Crystal, au creat o misiune care permanent le va canaliza cele mai importante resurse: să-i ajute pe cei fără adăpost. Arnold Schwarzenegger şi-a găsit o recompensă emoţională similară ca preşedinte al Consiliului de fitness şi ca organizator al olimpiadei de profil. Toţi aceşti oameni care au reuşit în viaţă au învăţat că nimic nu este mai profund decât să simţi că ţi-ai adus contribuţia sinceră.

Aveţi grijă ca următorul nivel al visurilor să vă împingă întotdeauna înainte spre un progres constant şi fără sfârşit. O implicare în CANI! este poliţa de asigurare universală şi reală pentru a cunoaşte fericirea de-o viaţă. Nu uitaţi că **un viitor atrăgător este hrana sufletelor noastre** — cu toţii simţim nevoia să progresăm continuu emoţional şi spiritual.

PROGRAMEAZĂ-TE PENTRU SUCCES

Acum că aveţi visuri care vă inspiră cu adevărat şi care vă vor impulsiona, trebuie să le faceţi destul de ispititoare pentru a deveni reale la nivelul sistemului nervos. Cum vă puteţi dezvolta acest simţ riguros al certitudinii? Mai întâi daţi la o parte toate obstacolele gândindu-vă de la început ce v-ar putea împiedica şi rezolvându-le chiar *acum*, şi nu după ce aţi străbătut deja 50 de kilometri din drumul care vă aşteaptă. Apoi luaţi-vă un angajament faţă de oamenii care ştiţi că vă vor ajuta să vă atingeţi cele mai înalte standarde. Reîntăriţi-vă noul traseu neural printr-o repetare permanentă cu o mare intensitate emoţională. Imaginaţi-vă întruna cât mai viu

scopurile. Încorporați elementele vizuale, auditive și chinestezice care vă vor transforma visul în realitate.

LECȚIA ABSOLUTĂ

Cea mai importantă lecție din acest capitol este că, de fapt, un viitor ispititor creează o senzație dinamică de progres. Fără un scop, sunteți pe jumătate mort. Un viitor tentant nu este un simplu accesoriu. Este o *necesitate*. El ne permite nu numai să reușim, dar să ne și bucurăm din plin de fericire, de faptul că ne-am adus contribuția și de progresul care a dat sens existenței noastre.

„Fără vedenie de proroc, poporul este fără stăpân..."

PILDE, 29, 18

Mi-amintesc că am citit despre numărul cutremurător de oameni din această țară care mor la mai puțin de trei ani după pensionare, ceea ce-mi demonstrează că, dacă vă pierdeți acest sentiment că produceți ceva sau că aveți un aport în vreun fel, vă pierdeți și dorința de a mai trăi și că, dacă există un motiv ca să supraviețuiți, o veți face. De fapt studiile au arătat că persoanele mai în vârstă sau bolnavii aflați în pragul morții cel mai adesea rezistă până după sărbători. Atâta vreme cât există ceva precum Crăciunul și reuniunea de familie la care se pot gândi, ei au un motiv să trăiască, dar după ce trec Sărbătorile, nu mai au nici un viitor care să-i motiveze. Acest fenomen nu este valabil doar în țara noastră. S-a observat la nivelul mai multor culturi din lumea largă. De exemplu, în China numărul de decese scade chiar înainte sau în timpul sărbătorilor importante și crește din nou de îndată ce au trecut sărbătorile.

Nu contează dacă aveți 18 sau 80 de ani — tot aveți nevoie de ceva care să vă motiveze. Acest ceva care să vă inspire se află în dvs. și așteaptă să fie trezit printr-o problemă nepreväzută sau printr-o dorință ispititoare. Colonelul Harlan Sanders a constatat acest lucru la 65 de ani, când a primit cecul foarte sărăcăcios din partea Asigurărilor Sociale. Mânia l-a împins la fapte. Nu trebuie întotdeauna să așteptăm să se întâmple ceva ca să luăm avânt. Putem **plănui singuri**. Vene-

rabilul actor de comedie George Burns a înțeles importanța și forța unui viitor motivant. Atunci când i s-a cerut să-și rezume filozofia de viață, el a replicat: „Trebuie să existe ceva care să mă facă să mă dau jos din pat. Oricum în pat eu nu mai pot face nimic. Cel mai important lucru este să aveți o direcție înspre care să vă îndreptați."* La 90 de ani era încă foarte ascuțit la minte, continua să participe la proiecte cinematografice și TV propunându-și chiar ca în anul 2004, când va fi avut 104 ani** să apară la London Palladium — nu-i așa că e extraordinar?

Folosiți-vă puterea. Știți ce aveți de făcut ca să vă mobilizați. E timpul *s-o faceți*! Dacă ați citit pasiv acest capitol, reveniți asupra lui și faceți exercițiile. Sunt amuzante și simple. Mai întâi întocmiți-vă lista celor patru scopuri ce urmează a fi atinse în următorul an. Apoi clarificați-vă „de ce". În al treilea rând, faceți în așa fel încât să devină un adevărat ritual recapitularea scopurilor și retrăirea bucuriei împlinirii lor zilnic, vreme de zece zile. În al patrulea rând, înconjurați-vă de modele demne de urmat și de cei care vă pot ajuta să vă faceți un plan care să vă ghideze în a transforma totul în realitate. Toate aceste faze vă vor sprijini să vă programați SRA și vă vor sensibiliza în privința tuturor resurselor posibile pe care le puteți folosi în fructificarea scopurilor dvs. Această recapitulare consecventă vă va oferi și acel sentiment de certitudine de care aveți nevoie ca să vă apucați de treabă.

Să trecem la capitolul următor și am să vă împărtășesc o modalitate prin care puteți depăși orice obstacole care v-ar putea opri din drum...

---

* George Burns într-un interviu acordat lui Arthur Cooper, revista *Playboy*, iunie 1978.

** George Burns, 1896–1996.

13

Provocarea în zece pași

„Obiceiul poate fi cel mai bun slujitor sau cel mai cumplit stăpân."

NATHANIEL EMMONS

Consecvența... nu asta urmărim cu toții? Nu vrem să obținem rezultate *doar din când în când*. Nu vrem să ne simțim bucuroși *doar pe moment*. Nu vrem să fim în plină formă *doar sporadic*. Caracteristica unui adevărat campion este consecvența — și adevărata consecvență este dată de obiceiurile noastre.

Cred că ați înțeles deja că nu am scris această carte doar pentru a face aceste constatări și nici doar pentru a vă inspira prin câteva povești adevărate sau pentru a vă da informații interesante pe care le-ați putea folosi din când în când pentru a obține un mic „progres personal". Această carte — și întreaga mea viață — sunt dedicate unui progres palpabil la nivelul calității vieții noastre.

Acest lucru poate fi obținut doar prin stabilirea unui nou stereotip care implică trecerea serioasă la fapte. Adevărata valoare a unei noi strategii sau a unei noi pregătiri este direct proporțională cu frecvența utilizării sale. Așa cum am spus-o de multe ori, nu e de ajuns să știi ce e de făcut: trebuie *să faceți ceea ce știți*. Acest capitol este conceput pentru a vă ajuta în dobândirea obiceiurilor perfecționării — stereotipurilor de concentrare care vă vor sprijini în obținerea unui impact maxim asupra dvs. și a celorlalți.

Pentru ca viața noastră să poată ajunge la un alt nivel, superior, trebuie însă să înțelegem că **același stereotip de gândire care ne-a adus unde ne aflăm acum nu ne va duce și unde am vrea să ajungem.** Una dintre cele mai importante probleme pe care o constat atât la nivel de persoane, cât și la nivel de companii este că se opun schimbării (de fapt cel mai mare aliat al nostru), justificându-și faptele prin aceea că actualul comportament i-a ajutat să ajungă la nivelul de reușită de care se bucură în prezent. Este adevărat, dar în reali-

tate este nevoie de un nou nivel de gândire pentru a ajunge la un nou nivel de reuşită personală şi profesională.

Pentru a face asta, trebuie ca o dată pentru totdeauna să ne depăşim barierele fricii şi să preluăm controlul asupra puterii de concentrare a minţii noastre. Vechile noastre stereotipuri, care permit o înrobire a minţii de către problemele de moment, trebuie întrerupte definitiv. În locul lor trebuie să ne implicăm tot timpul în a ne concentra asupra soluţiilor şi în a ne bucura de proces în sine. De-a lungul acestei cărţi aţi învăţat o mulţime de instrumente eficace şi de strategii pe măsură, astfel încât viaţa dvs. să fie mai bogată, mai plină, mai veselă şi mai palpitantă. Dar dacă doar veţi citi această carte şi nu veţi reuşi să o folosiţi, e ca şi cum v-aţi cumpăra un calculator foarte performant şi nu l-aţi scoate din cutie, sau ca şi cum v-aţi lua un Ferrari şi apoi l-aţi lăsa să stea pe stradă şi să adune praful şi mizeria.

Lăsaţi-mă deci să vă ofer un plan simplu de întrerupere a vechilor stereotipuri de gândire, de trăire şi de comportament, un mod care să vă ajute să vă impuneţi noi alternative pozitive faţă de care să fiţi de o consecvenţă totală.

Cu ani în urmă am fost la rândul meu prins într-un stereotip al frustrării şi mâniei. Oriunde mă întorceam, aveam probleme. În acel moment gândirea pozitivă nu apărea pe lista mea de soluţii. La urma urmelor doar eram „inteligent" şi oamenii inteligenţi nu pretind că lucrurile ar fi pozitive atunci când ele nu sunt! Eram înconjurat de foarte mulţi oameni care susţineau această idee (şi care erau la fel de frustraţi în privinţa propriei lor existenţe!).

În realitate, în acea perioadă eram extrem de negativist şi vedeam lucrurile chiar mai rău decât erau. Îmi utilizam pesimismul ca pe un scut. Era de fapt o jalnică încercare de a mă apăra de durerea pe care o provocau speranţele pierdute: nu eram dispus să fac absolut nimic, ca să nu fiu iar dezamăgit. Adoptând însă acest stereotip, aceeaşi barieră care mă ferea de suferinţă mă ferea şi de plăcere. Mă izola de soluţii şi mă pecetluia într-un mormânt emoţional în care nimeni nu mai simte prea multă durere sau plăcere şi unde sunt doar justificate permanent faptele limitative care întotdeauna sunt precedate de „să fim realişti".

În realitate viaţa este o formă de echilibru. Dacă ne îngăduim să refuzăm să vedem buruienile care prind rădăcini în

grădina noastră, deziluziile ne vor distruge. La fel de nociv este și ceea ce se întâmplă cu cei care, din frică, își imaginează permanent că grădina lor a crescut prea mult și este deja năpădită de buruieni pe care nu le mai pot scoate. Calea celui care reușește este o cale a echilibrului. El observă buruienile zâmbind, știind că s-a terminat cu ele — de vreme ce le-a observat și poate (chiar o va face imediat) scăpa de ele.

Nu trebuie să avem o poziție negativă față de buruieni. Ele fac parte din viața noastră. Trebuie să le vedem, să le conștientizăm, să ne concentrăm asupra soluției și să facem imediat tot ceea ce este necesar pentru a le elimina influența nocivă asupra vieții noastre. Dacă ne vom preface că ele nu sunt acolo, lucrurile nu se vor îndrepta în nici un fel; tot așa cum nu ajută nici să ne aprindem prea tare de furie și nici să ne lăsăm distruși de frică. Încercarea lor permanentă de a face parte din grădina noastră este o realitate a existenței. Pur și simplu *scoateți-le de acolo* și faceți-o într-o stare emoțională veselă sau plină de bucurie până terminați treaba; altfel vă veți petrece tot restul zilelor într-o perpetuă supărare, pentru că un lucru este sigur: *vor* exista multe alte „buruieni" care vor tot apărea. Și dacă nu vreți să trăiți veșnic reacționând violent față de lume ori de câte ori apar probleme, trebuie să vă amintiți că și ele sunt o parte importantă a vieții dvs. Ele vă mențin viguros, puternic, vigilent în a observa ce trebuie să faceți pentru a păstra grădina vieții dvs. sănătoasă și rodnică.

Trebuie să exersăm aceeași metodă de scoatere a buruienilor și la nivelul grădinii mentale. Trebuie să fim capabili să observăm, înainte de a începe să avem un stereotip negativ, — și nu doar să ne facem reproșuri sau să ne complăcem în ele —, ci pur și simplu să întrerupem stereotipurile de îndată ce le constatăm și să le înlocuim cu noile semințe ale reușitei mentale, emoționale, fizice, financiare, spirituale și profesionale. Cum putem întrerupe aceste stereotipuri atunci când ele apar? Este de ajuns să nu uitați pașii de CNA pe care i-ați învățat în Capitolul 6.

1. Trebuie să hotărâți ce anume vreți. Dacă într-adevăr doriți să aveți un sentiment de pasiune, de bucurie și de control asupra vieții dvs. — ceea ce este limpede că vă doriți, căci altfel nu ați citi aceste rânduri acum — atunci știți ce vreți.

2. Trebuie să vă găsiți pârghii. Dacă veți citi întreaga carte și nu vă veți stabili noi stereotipuri, nu-i așa că totul a fost o cumplită pierdere de timp? În schimb, cum credeți că v-ați

simţi dacă aţi utiliza ce aţi învăţat pentru a prelua controlul imediat asupra minţii, trupului, emoţiilor, finanţelor şi relaţiilor interumane? Lăsaţi dorinţa dvs. de a evita durerea şi de a simţi o cât mai mare plăcere să vă conducă către schimbările necesare pentru a vă duce existenţa la un nivel superior chiar acum. Pentru a reuşi, trebuie...

3. Să vă întrerupeţi stereotipul limitativ. Cea mai eficientă cale pe care o cunosc pentru aceasta este să vă apucaţi pur şi simplu de un „Regim Mental" — adică vă fixaţi o perioadă în care preluaţi controlul conştient al tuturor gândurilor dvs. Regimul Mental este o ocazie de a elimina stereotipurile negative şi nocive ale gândirii şi sentimentelor care provin inevitabil din acea trăire emoţională ca reacţie la ce se întâmplă în viaţă şi din indisciplina mentală. Eu m-am supus unui asemenea tratament de curăţenie mintală acum aproape opt ani şi am constatat că este un proces extrem de profund şi de valoros.

Ideea mi-a venit dintr-un mic pamflet al lui Emmet Fox.* În el era explicată valoarea de mare preţ a şapte zile petrecute fără nici un gând negativ. Ideea era mult prea roză, prea ridicol de simplă, aşa încât la început mi s-a părut că întregul concept era o totală pierdere de vreme, dar pe măsură ce a început să îşi dezvolte regulile acestui regim şi să prescrie curăţarea sistemului mental, am ajuns să-mi dau seama că s-ar putea să fie mult mai greu decât credeam. Ideea m-a stimulat, iar rezultatele finale m-au uluit. Am dorit să extind provocarea domnului Fox inventată în 1935 şi să o transform într-un instrument care vă va ajuta să reuniţi principalele instumente ale schimbării despre care deja aţi învăţat multe până acum în această carte, începând chiar de *azi*.

Iată deci că aveţi ocazia să aplicaţi realmente toate noile discipline despre care aţi aflat în capitolele anterioare. Eu vă propun un lucru foarte simplu:

În următoarele zece zile, începând chiar de acum, promiteţi-vă să preluaţi controlul total al facultăţilor dvs. mentale şi emoţionale, hotărându-vă chiar de acum că nu vă veţi mai complăcea în gânduri sau în emoţii sterile în următoarele zece zile.

Pare simplu, nu-i aşa? Şi sunt convins că poate fi. Dar cei care se apucă de el sunt adesea surprinşi să constate cât de

* Emmet Fox, *The Seven-Day Mental Diet* (*Regimul mintal de şapte zile*), De Vorss & Co. Publishers, Marina del Rey, 1935.

des creierul lor se angajează în acel tip de gândire neproductiv, plin de temeri, de îngrijorări sau chiar distructiv.

De ce să continuăm să îngăduim stereotipuri mentale și emoționale care să creeze un stres inutil în viața noastră? Răspunsul este simplu: avem impresia că ajută! Mulți oameni trăiesc într-o stare de veșnică îngrijorare. Pentru a ajunge în această stare, ei se concentrează și se complac în cele mai cumplite scenarii cu putință. De ce fac una ca asta? Pentru că ei cred că așa vor ajunge să treacă la fapte — să se apuce de treabă. Realitatea este însă că de obicei această îngrijorare îi face pe oameni să fie cuprinși de o stare emoțională total sterilă. Nu ne îndeamnă să trecem la fapte, ci mai degrabă are tendința să ne facă să devenim de-a dreptul copleșiți de frustrări sau de temeri.

Și totuși utilizând instrumentele simple din această carte, vă veți putea schimba imediat starea de îngrijorare, **concentrându-vă asupra unei soluții.** Puteți să vă puneți o întrebare mult mai eficientă cum ar fi: „Ce ar trebui să fac chiar acum pentru a îndrepta lucrurile?", sau v-ați putea schimba starea de spirit modificându-vă vocabularul pe care îl folosiți în descrierea senzațiilor pe care le aveți: din „îngrijorat" să ajungeți la „puțin preocupat".

În esență, dacă vă hotărâți să acceptați această Provocare de Zece Zile, înseamnă că sunteți hotărât să vă aduceți și să rămâneți într-o stare pozitivă ferventă, indiferent ce s-ar întâmpla. Asta înseamnă că dacă vă aflați într-o stare emoțională sterilă, instantaneu vă veți modifica fiziologia sau vă veți concentra pe o stare fertilă, independent de dorințele de moment. De exemplu: dacă există cineva care face ceva care vi se pare nociv pentru dvs. sau reprobabil și descoperiți că v-ați înfuriat, trebuie să vă schimbați imediat starea emoțională, independent de situație, de-a lungul acestor zece zile care urmează.

Din nou, nu uitați că dispuneți de o multitudine de strategii prin care să vă modificați starea în care vă aflați. Vă puteți pune întrebări care să vă dea mai mult elan, cum ar fi: „Oare ce aș putea învăța din asta?" sau „Ce e nemaipomenit în această situație și ce anume nu este încă perfect?". Aceste întrebări vă vor aduce într-o stare fertilă în care veți găsi soluții, în loc să acceptați sau să vă sporiți mânia și frustrarea. În câte alte feluri ați putea să vă modificați starea în care vă aflați, dacă v-ați implica cu adevărat?

Nu uitați, scopul nostru nu este să ignorăm problemele vieții, ci să ne asigurăm o mai bună stare psihică și emoțio-

nală astfel încât nu doar să venim cu soluţii, ci să trecem şi la fapte. Cei care reuşesc să se concentreze asupra lucrurilor pe care nu le pot controla sunt permanent demobilizaţi.

Da, este adevărat, nu avem nici un control asupra vântului sau asupra ploii sau asupra altor capricii ale vremii, dar putem să ne conducem barca astfel încât să ne putem modela direcţia pe care să o ia viaţa noastră.

Când m-am gândit pentru prima dată să urmez regimul mental al lui Fox, am crezut că voi avea de suferit fiind mereu într-o stare pozitivă. La urma urmelor mai fusesem pozitiv şi în trecut şi nu-mi fuseseră îndeplinite speranţele. Mă simţisem distrus. În final însă am constatat că modificându-mi focalizarea, deveneam capabil să preiau în mai mare măsură controlul asupra vieţii mele, evitând stadiul de problematizare şi concentrându-mă imediat pe soluţii. Dorinţa mea de a primi răspunsuri interioare a fost rapid satisfăcută atâta vreme cât m-am aflat într-o stare fertilă, pozitivă.

Toţi oamenii importanţi care au reuşit şi pe care îi cunosc mi-au împărtăşit faptul că au capacitatea de a se concentra strict şi profund chiar şi în toiul celor mai puternice „furtuni" emoţionale. Cum reuşesc ei asta? Majoritatea respectă o regulă fundamentală: **În viaţă să nu acorzi niciodată mai mult de 10% din timp unei probleme şi să acorzi cel puţin 90% din timp soluţiei.** Cel mai important, **nu vă omorâţi pentru lucrurile mărunte... Şi nu uitaţi, toate sunt lucruri mărunte!**

Dacă vă hotărâţi să acceptaţi Provocarea mea de Zece Zile, şi simt eu că o veţi face de vreme ce aţi ajuns cu lectura atât de departe în această carte — atunci trebuie să înţelegeţi că în următoarele zece zile veţi petrece 100% din timp căutând soluţii şi *nu* probleme!

Dar oare asta nu va înrăutăţi problemele? „Dacă nu mai îmi fac griji pentru problemele mele, oare nu le voi scăpa de sub control?" Mă îndoiesc profund. Faptul că zece zile vă veţi concentra exclusiv asupra soluţiilor, asupra lucrurilor minunate din viaţa dvs. sau asupra a ceea ce merge şi cât de norocos sunteţi, nu vă va înrăutăţi problemele. Dar aceste noi stereotipuri s-ar putea să vă facă atât de puternic, încât ceea ce vi se părea cândva o problemă să dispară atâta vreme cât vă asumaţi o nouă identitate de fiinţă căreia nimic nu-i poate sta în cale şi care se bucură de toate.

Există patru reguli simple şi totuşi importante ale acestei Provocări de Zece Zile. Deci dacă veţi începe, nu uitaţi:

PROVOCAREA DE ZECE ZILE
REGULILE JOCULUI

Regula 1. În *următoarele zece zile*, refuzați să acceptați gânduri sau sentimente sterile. Refuzați să vă permiteți să vă puneți întrebări nocive sau să utilizați un vocabular ori metafore devitalizante.

Regula 2. Când vă surprindeți încercând să vă concentrați asupra unui lucru negativ — și cu siguranță că o veți face — trebuie să utilizați imediat tehnicile învățate pentru redirecționarea concentrării asupra unei stări emoționale mai bune. Mai precis, folosiți Întrebările pentru Rezolvarea problemelor* ca principală linie de atac; de exemplu: „Ce anume e grozav în asta, ce nu este încă perfect?" Nu uitați, când puneți o întrebare cum ar fi: „Ce anume nu este încă perfect?" presupuneți deja că lucrurile vor fi perfecte. Asta vă va schimba starea de spirit. Astfel nu veți ignora problema și veți rămâne în starea adecvată până la identificarea lucrurilor ce trebuie schimbate. În plus, motivați-vă pentru succes în fiecare dimineață în următoarele zece zile, punându-vă Întrebările care vă dau energie dimineața. O puteți face înainte să vă dați jos din pat sau când sunteți sub duș, dar aveți grijă să o faceți imediat. Acest lucru vă va face să vă concentrați zilnic pe stabilirea unor stereotipuri mentale și emoționale fertile, de cum vă treziți. Seara folosiți Întrebările care vă dau energie seara sau orice alte întrebări care credeți că v-ar putea aduce într-o stare grozavă înainte să adormiți.

Regula 3. În *următoarele zece zile*, aveți grijă să vă concentrați exclusiv asupra **soluțiilor** și nu asupra problemelor. De îndată ce percepeți o posibilă schimbare, concentrați-vă imediat asupra posibilei soluții.

Regula 4. Dacă dați înapoi — adică dacă observați că v-ați lăsat cuprins sau că ați acceptat gânduri sau sentimente sterile — nu vă faceți reproșuri. Asta nu este o problemă atâta vreme cât modificarea este imediată. Dacă însă *continuați să acceptați gânduri și sentimente sterile pe o perioadă de timp mai lungă*, trebuie să așteptați până a doua zi dimineață și să luați de la capăt cele zece zile. Scopul acestui program este să fie *zece zile consecutiv* fără a avea sau a păstra vreun gând negativ. Reînceperea procesului trebuie să se producă indiferent câte zile la rând ați reușit până atunci să vă îndepliniți misiunea propusă.

---

* Întrebările pentru Rezolvarea problemelor, Întrebările care vă dau energie dimineața și cele care dau energie seara se află în Capitolul 8.

V-aţi putea întreba: „Cât timp mă pot concentra asupra unui lucru negativ fără a se considera că «m-am complăcut»?" După părerea mea un minut de concentrare totală este de ajuns atunci când este însoţit şi de o implicare emoţională, important este să nu dureze. Un minut e mai mult decât suficient pentru a ne surprinde asupra faptului şi a ne schimba. Scopul nostru total este să prindem monstrul încă din faşă. Cu siguranţă vă daţi deja seama că aveţi o atitudine negativă faţă de ceva în primele 20 până la 40 de secunde.

În locul dvs. însă mi-aş acorda un maximum de două minute pentru a constata problema şi a începe să-mi schimb starea. Categoric că două minute ajung ca să identificaţi faptul că vă aflaţi într-o stare negativă. Întrerupeţi stereotipul. Dacă vă veţi permite cinci minute sau mai mult, veţi constata că Provocarea Mentală nu-şi mai îndeplineşte misiunea; în schimb veţi învăţa să vă daţi frâu emoţiilor mai rapid. Scopul este să controlaţi situaţia înainte să ajungeţi într-o stare emoţională negativă.

Când am încercat acest exerciţiu pentru prima dată, după ce l-am făcut vreme de trei zile, m-a luat valul şi înfuriindu-mă de ceva, m-am complăcut vreo cinci minute într-o stare emoţională negativă înainte să-mi dau seama ce fac. A trebuit să o iau de la capăt. La cea de-a doua încercare, în a şasea zi am dat peste probleme majore, dar deja mă implicasem profund, nu mai aveam de gând să o iau de la capăt! Deci m-am concentrat imediat asupra soluţiei. Avantajul, după cum probabil că aţi ghicit, nu a fost doar că m-am ţinut de regimul meu mental, dar am reuşit să îmi formez un reflex condiţionat în privinţa unui stereotip extraordinar şi pentru o viaţă întreagă, acela de a rămâne într-o stare emoţională pozitivă, chiar şi când eram înconjurat de probleme, concentrându-mi aproape întreaga energie asupra soluţiilor.

Până în ziua de azi, chiar şi când aud de probleme, aşa cum probabil aţi observat, le numesc doar provocări. Nu mă complac în ele şi mă concentrez imediat pentru a găsi o soluţie de a transforma provocarea într-o ocazie.

„Mai întâi ne formăm obiceiuri şi apoi ele ne formează pe noi."

JOHN DRYDEN

S-ar putea să vă hotărâți ca în timp ce dați curs acestei Provocări Mentale, să doriți să vă curățați și corpul. În *Puterea nemărginită* am inventat și o provocare fizică în zece pași. Combinând atât programul de zece zile pentru o existență sănătoasă și plină de vitalitate cu programul de igienă mentală de zece zile, puteți obține rezultate foarte eficiente prin care viața dvs. să ajungă la un nivel superior în următoarele zece zile.

Implicându-vă și ducând până la capăt acest program, veți scăpa de obiceiurile limitative și vă veți face „mușchi" puternici. Veți trimite un nou mesaj creierului dvs. și veți *impune* noi rezultate. **Veți cere emoții pline de elan, gânduri fertile, întrebări care să vă inspire.**

Având această idee clară și mobilizatoare (suferința care vă împinge să treceți la fapte), îi oferiți creierului semnale puternice că trebuie să caute stereotipuri eficiente și pline de elan. Fixând un standard mai înalt în privința gândurilor pe care vi le veți îngădui, veți începe să observați stereotipurile nocive și distrugătoare pe care le-ați folosit orbește sau pe care le-ați acceptat din lene. Ca urmare, vă va fi foarte greu să reveniți pe vechile căi bătute. Această abordare rigidă vă va face să vă amintiți de aceste stereotipuri și pe viitor și să vă fie foarte greu să mai reveniți la ele vreodată.

Atenție: **Nu începeți acest exercițiu de zece zile dacă nu sunteți sau până când nu sunteți complet sigur că o să-l duceți până la capăt.** Dacă nu vă apucați de el cu tragere de inimă, cu siguranță nu veți ajunge la capătul celor zece zile. Nu este o încercare pentru sufletele slabe, ci doar pentru cei care știu să se implice cu adevărat și să-și determine sistemul nervos să-și formeze noi stereotipuri emoționale, fertile prin care viața lor să ajungă la un nivel superior.

V-ați hotărât deja dacă sunteți dispus să o faceți sau nu? Gândiți-vă cu grijă înainte de a vă implica, pentru că, odată ce începeți, trebuie să vă țineți de cuvânt și să trăiți acea bucurie care derivă dintr-un efort disciplinat. Dacă răspunsul este da, în următoarele zece zile veți relua toate lucrurile învățate până acum și le veți aplica în experiența dvs. de viață de zi cu zi. Aceste zece zile vă vor ajuta să folosiți tehnica CNA pentru a face din reușită un reflex condiționat. Vă veți pune noi întrebări folosind Vocabularul Transformațional și

metafore universale mai eficiente, astfel încât instantaneu vă veţi modifica centrul atenţiei şi fiziologia.

Trebuie să recunoaştem că toţi suntem indulgenţi în anumite aspecte din viaţa noastră. Dacă sunteţi supraponderal, probabil că sunteţi indulgent în privinţa parfeurilor de ciocolată sau a pizzei cu brânză. Când ţineţi regim trebuie să vă spuneţi: *„Gata, ajunge. De acum înainte s-a terminat."* Vă stabiliţi un standard mai înalt şi vă bucuraţi de respectul de sine pe care îl presupune o cât de mică dovadă de disciplină. Cu toţii avem şi indulgenţe la nivel psihic. Unii îşi plâng de milă. Alţii se enervează în aşa fel încât îşi submineaza propriile interese. O parte dintre noi nu reuşim să ne concentrăm asupra lucrurilor esenţiale. Propunerea mea este ca vreme de zece zile să nu vă îngăduiţi nici o abatere, să nu cădeţi pradă acestei indulgenţe distructive. Ce anume stă în calea unei decizii de a izgoni indulgenţele pentru totdeauna? Sunt trei lucruri. Mai întâi *lenea*. Mulţi ştiu ce ar trebui să facă, dar nu sunt în stare să îşi adune energia necesară. Mulţi ştiu că viaţa lor ar putea fi mai bună şi totuşi continuă să stea în faţa televizorului, să mănânce alimente nesănătoase, lipsindu-şi mintea şi trupul de carburantul necesar declanşării unui nou progres.

Cel de-al doilea obstacol este *frica*. **Mult prea des siguranţa unui prezent mediocru este mai comodă decât aventura de a încerca să fiţi mai mult pe viitor.** Astfel mulţi oameni ajung la sfârşitul vieţii întrebându-se încă ce ar fi putut deveni dacă — nu lăsaţi să vi se întâmple şi dvs. una ca asta.

Cea de-a treia problemă este *puterea obişnuinţei*. Avem vechile noastre stereotipuri emoţionale: ucigătoarea rutină. Asemeni unui avion pe pilot automat, creierul nostru ne furnizează mereu aceleaşi tipuri de răspunsuri. Ne confruntăm cu un obstacol şi vedem problema, şi nu soluţia. Suferim o schimbare totală şi ne este milă de noi în loc să învăţăm ce e de învăţat din ea. Facem o greşeală şi o considerăm o sentinţă asupra lucrurilor pe care nu le putem face, în loc să ne hotărâm să învăţăm din ea şi să trecem mai departe. **Acest exerciţiu este o cale de a trece de cele trei obstacole şi de a obţine schimbări de durată cu avantaje care se pot înmulţi**

timp. Aceasta este ocazia să vă dedicați cu adevărat lui NI!

Această Provocare în Zece Pași nu este simplă. Dacă în ieral vă plângeți de milă, nu vă va fi ușor să vă opriți. Dacă concentrați asupra presiunilor financiare, acționând din ă, nu veți reuși să le ameliorați. Dacă dați vina pe partene- de viață pentru tot ceea ce nu merge în existența dvs., vă fi mai ușor să continuați tot așa. Dacă vă ascundeți perma- it nesiguranța de sine prin accese de furie, dacă acceptați răiți cu un sentiment de vinovăție, dacă dați vina pe cum tați sau pe situația dvs. financiară ori pe mediul din care veniți pentru toate problemele care se ivesc, nu vă va fi ir să vă schimbați. **Dar deja aveți atâtea instrumente pen- a vă îmbunătăți viața. Aceasta este propunerea mea de a stimula să începeți chiar acum.**

Credeți-mă, forța cuprinsă în acest mic exercițiu este uluire. Dacă vă veți ține de el, se vor întâmpla patru lucruri. i întâi vă va face să conștientizați foarte atent toate ste- tipurile mentale curente care vă țin pe loc. În al doilea d creierul dvs. va fi determinat să caute alternative efi- nte și revigorante. În al treilea rând veți căpăta o extraor- ară încredere când veți constata că vă puteți schimba ical viața. În al patrulea rând și poate cel mai important, ă va crea noi obiceiuri, noi standarde și noi speranțe care vor ajuta să progresați mai mult decât ați crezut vreodată. Reușita este un proces în sine. Ea este rezultatul unor mici e de disciplină care conduc spre stereotipurile conform ora reușita devine o obișuință, fără să mai fie necesară o nță permanentă sau vreun efort. Asemeni unui tren de rfă care ia viteză, acest exercițiu de *a face conștient ceea ce uie* presupune ștergerea stereotipurilor care vă țin pe loc nstalarea unora noi care vă pot împinge înainte, dându-vă l entuziasm cum rareori vi s-a mai întâmplat vreodată.

Vestea cea mai bună în această privință este că, spre deo- ire de un regim în care vă înfometați și în final reveniți la lași stil de alimentație, *vechiul stereotip de a găsi tot ce este ativ nu va mai reveni niciodată.* Acesta s-ar putea ca în final nu fie doar un exercițiu de zece zile. Este de fapt o ocazie a deveni „dependent" de o concentrare pozitivă pentru tot

restul zilelor. Dar dacă după ce ați alungat stereotipul mental nociv vreme de zece zile, vreți să reveniți la el, n-aveți decât! Adevărul este că odată ce trăiți în acest mod vital din punct de vedere mental și totodată foarte viu, revenirea vă va dezgusta de-a dreptul. Dar dacă constatați că vă abateți la un moment dat, aveți instrumentele necesare pentru a reveni imediat pe drumul cel bun.

Nu uitați însă, numai dvs. puteți face funcțională această Provocare în Zece Pași. Numai *dvs.* vă puteți implica suficient pentru a merge până la capăt. Trebuie să vă gândiți să găsiți și alte pârghii ca să fiți sigur că ajungeți până la capăt. O modalitate de a vă stimula suplimentar este să-i anunțați pe cei din jur de ce v-ați apucat, sau să găsiți un partener care să se supună acestui program de igienă mentală alături de dvs. În plus idealul ar fi să țineți un jurnal atunci când începeți acest program notându-vă experiențele zilnice și înregistrându-vă succesele în privința diverselor probleme. Consider că ulterior vi se va părea iportant să recapitulați prin ce ați trecut.

Și în sfârșit una dintre cele mai prețioase unelte în privința creării unei schimbări nu constă doar în întreruperea vechiului stereotip, ci și în înlocuirea lui cu altceva. Ceea ce ați putea să vă hotărâți să faceți ar fi un lucru la care eu nu am renunțat niciodată: **să deveniți un cititor fervent.**

LIDERII SUNT CITITORI

Cu ani în urmă unul dintre profesorii mei, Jim Rohn, m-a învățat că să citești ceva serios, ceva de valoare, ceva prin care să te cultivi, ceva din care să înveți noi căi pe care ai putea să le urmezi, este mai important chiar decât să mănânci. El m-a convins să citesc minimum 30 de minute pe zi. El mi-a zis: „Peste o masă poți să mai sari, dar nu și peste citit." Am constatat că aceasta a fost una dintre cele mai de preț descoperiri din viața mea. Deci atunci când vă curățați sistemul de tot ceea ce este vechi, s-ar putea să doriți să prindeți puteri continuând să citiți mereu ceva nou. Și sunt o mulțime de pagini serioase care cuprind informații și strategii — și care de-abia vă așteaptă — pe care le puteți utiliza în timpul acestor zece zile.

)acă ați învățat ceva din cartea asta ar trebui să fie tocmai
ı luării de decizii. Ne aflăm într-un moment esențial al
toriei noastre împreună. Ați învățat o multitudine de
:egii fundamentale și de constatări pe care le puteți face și
are le puteți utiliza pentru a vă modela eficient și pozitiv
a. Întrebarea mea pentru dvs., acum pe loc, este: V-ați
ırât să le folosiți? Oare nu vă datorați măcar atât, să pro-
i la maximum de ceea ce vă oferă această carte? Aceasta
una dintre cele mai importante căi de urmat. Hotărâți-vă
ır acum să o faceți tot așa de rapid pe cât sunteți de decis
răiți o viață mai bună, precum cea la care doar ați visat
ıă acum.

Deci trebuie să înțelegeți că acest capitol este o provocare
care v-o adresez. Este o ocazie și o invitație să cereți mai
lt de la dvs. decât s-au așteptat alții vreodată și să obțineți
dele ce însoțesc această implicare totală. Este momentul să
ieți în practică ceea ce ați învățat. Dar este și momentul să
ărâți dacă sunteți sau nu dispus să vă implicați cu adevă-
și să obțineți ameliorări simple și totuși eficiente în viața
s. Știu că asta vă doriți; dacă aveți nevoie de dovezi că o
'eți face, cred sincer că acest capitol vi le va furniza — *dacă*
ıteți dispus să mergeți până la capăt.

În acest moment sunteți deja pregătit să treceți la partea
mătoare a acestei cărți. Ați învățat deja care sunt instru-
:ntele fundamentale de modelare a vieții dvs. prin luarea
hotărâri. Acum este cazul să studiem Sistemul-Matrice de
'aluare care controlează toate hotărârile pe care le luați de-a
ngul vieții. Trebuie să înțelegeți că baza filozofiei dvs. per-
nale se poate desăvârși prin...

Sistemul-Matrice de Evaluare

Sfârșitul volumului întâi

Fiecare avem visurile noastre... Tuturor ne place să credem în adâncul sufletului că suntem dăruiți cu un har special, că prezența noastră contează, că putem avea o influență benefică într-un fel asupra celorlalți și că suntem în stare să clădim o lume mai bună. La un moment dat în viață cu toții am avut o viziune asupra calității existenței noastre, despre cum am dori și am merita să trăim.

Și totuși pentru mulți dintre noi aceste visuri s-au pierdut, înecoșate în frustrările și rutina vieții de zi cu zi, astfel încât nici măcar nu mai facem efortul să le realizăm. Pentru mult prea mulți acest vis s-a destrămat — și odată cu el și dorința de a ne modela destinul.

Mulți au pierdut acel sentiment al siguranței de sine din care se plămădește „aluatul" de învingător. Căutarea mea de o viață a fost tocmai să readuc în prim plan acest vis și să-l transform în realitate determinând pe fiecare în parte să-și regăsească și să-și folosească puterea nelimitată ce se află în stare latentă în fiecare dintre noi.

ANTHONY ROBBINS

curteaveche.ro

De același autor:
Pași uriași. Schimbări mici cu efecte mari.
356 de idei pentru autocontrol